



# **Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do Auditor: Abordagem e Enquadramento**

**Ana Carina Fonseca da Silva**

**Dissertação de Mestrado**

**Mestrado em Auditoria**

**Porto – 2013**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



**Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do  
Auditor: Abordagem e Enquadramento**

**Ana Carina Fonseca da Silva**

**Dissertação de Mestrado**

**apresentado ao Instituto de Contabilidade e Administração do Porto para a  
obtenção do grau de Mestre em Auditoria, sob orientação de Mestre  
Adalmiro Álvaro Malheiro de Castro Andrade Pereira**

**Porto – 2013**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

**Resumo:**

Pretende-se através de uma análise económica de preços de transferência, verificar a aplicação do princípio de plena concorrência dos termos e condições acordados entre entidades relacionadas, por comparação com um referencial de mercado obtido através da pesquisa de operações realizadas entre ou com entidades independentes.

De uma forma geral, uma análise económica de preços de transferência tem como ponto de partida, e considerando as características e especificidades das operações em análise, a seleção do método mais apropriado. Para este efeito, dever-se-á atender aos factos e circunstâncias passíveis de influenciar as operações em análise, a aplicabilidade dos vários métodos e respetiva fiabilidade, bem como o conjunto de informação disponível que permita a aplicação de cada método.

Após a escolha do método mais apropriado proceder-se-á, numa segunda fase, à pesquisa de informação considerada compatível à situação em análise, sendo para esse efeito utilizadas bases de dados externas e públicas.

De forma a concluir a análise económica de preços de transferência, a informação recolhida nessas bases de dados deverá ser confrontada com os dados referentes às operações vinculadas em análise, através da definição de intervalos de valores considerados de mercado, os quais permitem aferir da aplicabilidade de plena concorrência.

A este respeito, refira-se que as Orientações da OCDE defendem que não sendo “(...) as metodologias de preços de transferência uma ciência exata, poderão por vezes existir situações em que a aplicação do método ou métodos mais apropriados possa determinar intervalos fiáveis”.

As orientações da OCDE referem ainda que “(...) nestes casos, diferenças nos valores compreendidos no intervalo de plena concorrência podem ter origem no facto da aplicação dos princípios de plena concorrência apenas produzirem valores aproximados das condições que seriam estabelecidas entre entidades não relacionadas(...)”

**Palavras chave:** Preços de Transferência, Plena Concorrência, Entidades Relacionadas, OCDE

**Abstract:**

It is intended via an economic analysis of transfer pricing, verify the application of the arm's length principle to the terms and conditions agreed between related entities, compared with a market reference obtained through research or transactions between independent entities.

In general, an economic analysis of transfer pricing has as a starting point, and considering the characteristics and specificities of operations analysis, selection of the most appropriate method. For this purpose, the duty will meet the facts and circumstances which may influence the operations under review, the applicability of various methods and respective reliability as well as the set of information available that allows the application of each method.

After choosing the most appropriate method will proceed in a second phase, research information considered compatible to the situation analysis, being used for that purpose external databases and public.

In order to complete the economic analysis of transfer pricing, the information collected in these databases should be confronted with the data on transactions linked to the analysis, through the definition of ranges of values considered in the market, which allow to assess the applicability of full competition.

In this regard, it is noted that the OECD Guidelines argue that there is "(...) the methodologies for transfer pricing an exact science, may sometimes be situations in which the application of the method or methods most appropriate intervals to determine reliable".

The OECD guidelines further state that "(...) in these cases, differences in values within the range of full competition might come from the fact that the principles of full competition only produce approximate values of the conditions which would be made between unrelated parties (... ) "

**Keywords:** Transfer Pricing, Full Competition, Related Entities, OECD

## **Agradecimentos**

A realização desta Dissertação de Mestrado só foi possível graças à colaboração e ao contributo, de forma directa ou indirecta, de várias pessoas e instituições, às quais gostaria de exprimir algumas palavras de agradecimento e profundo reconhecimento.

Ao Mestre Adalmiro Pereira, pela sua orientação, pela disponibilidade manifestada para orientar este trabalho, pela preciosa ajuda na definição do objecto de estudo, pela exigência de método e rigor, pela incansável orientação científica, pela revisão crítica do texto, pelos profícuos comentários, esclarecimentos, opiniões e sugestões, pela cedência e indicação de alguma bibliografia relevante para a temática em análise, pelos oportunos conselhos, pela acessibilidade, cordialidade e simpatia demonstradas, pela confiança que sempre me concedeu e pelo permanente estímulo que, por vezes, se tornaram decisivos em determinados momentos da elaboração desta tese;

À administração da empresa, Materiais de Construção Cunha Gomes, S.A., sobre a qual fiz o estudo empírico, por ter fornecido todos os dados necessários possibilitando assim a elaboração e a aplicação prática deste estudo.

Aos meus colegas e amigos, especialmente à minha amiga Alexandra Araújo pela prestimosa colaboração, amizade, companheirismo, força e espírito de entreaajuda.

A todos os amigos que compreenderam todas as vezes que não pude estar com eles por estar ocupada a elaborar esta dissertação.

Por último, e porque os últimos são os primeiros, à minha mãe, pelo apoio e compreensão inestimáveis, incentivo, amizade, pelos diversos sacrifícios, pela total ajuda na superação dos obstáculos e pelo constante encorajamento a fim de prosseguir a elaboração desta dissertação. A ela dedico este trabalho!

## **Lista de Abreviaturas**

ABC – *Activity Based Costing*

CAD – Computer Aided Design

CIM – Computer Integrated Manufacturing

CIRC – Código do Imposto sobre o rendimento das pessoas Colectivas

CIRS – Código do Imposto sobre o rendimento das pessoas Singulares

Cunha Gomes ou “Empresa” – Materiais de Construção Cunha Gomes, S.A.

Cunha Gomes S. Tomé – Cunha Gomes (S. Tomé), S.A.

Cunha Gomes, SGPS – Cunha Gomes, SGPS, S.A.

DPT – Dossier de Preços de Transferência

EUA – Estados Unidos da América

FMS – *Flexible Manufacturing Systems*

Francisco Vieira – Francisco José Vieira & Filho Sucessor, Lda

J L Barros – J. L. Barros & Cunha Gomes, S.A.

JIT – *Just In Time*

Macoreli – Macoreli & Cunha Gomes, S.A.

MPC – Método do Preço Comparável

NAA – *National Association of Accountants*

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OECD - *Organisation for Economic Co-operation and Development*

Orientações da OCDE – Orientações da OCDE em matéria de preços de transferência

Portaria – Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro

Silanto – Silanto, S.A.

TQM/TQC - *Total Quality Management/Total Quality Control*

## Índice geral

Resumo: .....	ii
Abstract: .....	iii
Agradecimentos.....	iv
Lista de Abreviaturas.....	v
Índice geral .....	vi
Índice de tabelas .....	viii
Índice de figuras .....	ix
Introdução.....	1
Capítulo I – Preços de Transferência Conceitos e Regulamentação .....	4
1.1 - Preços de Transferência Conceito e Evolução Histórica.....	5
1.1.1 - Conceito de Preços de Transferência.....	5
1.1.2 - Evolução Histórica .....	5
1.2 - Regulamentação dos Preços de Transferência.....	8
1.3 - Princípios Chave e Conceitos da Regulamentação dos Preços de Transferência .....	9
1.3.1 - Princípio de Plena Concorrência.....	9
1.3.2 - Preço de Plena Concorrência .....	10
1.3.3 - Método mais apropriado .....	10
1.3.4 - Fatores de comparabilidade.....	11
1.3.5 - Intervalo de plena concorrência .....	12
1.3.6 - Operações agregadas.....	12
1.4 - Metodologia de Análise Económica dos Preços de Transferência.....	13
Capítulo II – Metodologias de Cálculo.....	16
2.1 - Métodos de Determinação dos Preços de Transferência.....	17
2.1.1 - Método do preço comparável de mercado .....	17
2.1.2 – Método do preço de revenda minorado .....	18
2.1.3 – Método do custo majorado.....	18
2.1.4 – Método do fracionamento do lucro.....	19
2.1.5 – Método da margem líquida da operação .....	19

2.1.6 – “Outros Métodos” .....	20
2.2 – Acordo de Partilha de Custos .....	20
2.3 – Serviços Intragruppo .....	20
2.4 - Desenvolvimentos em Portugal em Matérias de Preços de Transferência.....	21
Capítulo III – Caso de Estudo.....	22
3.1 - Modelo em Estudo .....	23
3.2 – Aplicação Prática.....	23
3.2.1 – Sumário Executivo .....	23
3.2.2 - Enquadramento da Atividade da Cunha Gomes .....	24
3.3 – Auditoria aos Preços de Transferência .....	29
3.3.1 – Análise das Funções Exercidas, dos Ativos Utilizados e dos Riscos Assumidos .....	29
3.3.2 – Identificação e Descrição das Transações Intragruppo .....	35
3.3.3 – Análise Económica / Benchmarking.....	38
3.4 – Considerações Finais.....	50
3.4.1 – Conclusão sobre a observância do princípio de plena concorrência.....	50
Capítulo IV – Conclusão .....	52
Referências Bibliográficas .....	55
Anexos.....	59
Anexo I – Balanço e Demonstração dos Resultados Cunha Gomes .....	1



## **Índice de tabelas**

Tabela 1 – Tipos de Produto .....	25
Tabela 2 – Afetação de Transações com Base no Art.º63 do CIRC .....	27
Tabela 3 – Descrição de Entidades Relacionadas .....	28
Tabela 4 - Principais Ativos da Cunha Gomes (2010-2011).....	32
Tabela 5 – Partes Relacionadas .....	35
Tabela 6 – Gastos com Entidades Relacionadas .....	37
Tabela 7 – Rendimentos com Entidades Relacionadas .....	37
Tabela 8 - Resumo das Razões dos Métodos Rejeitados.....	39
Tabela 9 – Critérios de Seleção de Empresas.....	42
Tabela 10 - Conjunto final de empresas comparáveis.....	44
Tabela 11 - Margens brutas das empresas comparáveis (2008 a 2010) .....	49
Tabela 12 - Intervalo de margens brutas .....	50

## **Índice de figuras**

Figura 1 - Organograma de Participações .....	27
Figura 2 – Fases de Análise do Estudo .....	41

## **Introdução**

O tema preços de transferência tem assumido uma crescente importância ao longo do tempo. Nos últimos anos as regras associadas aos preços de transferência têm assumido especial importância no âmbito do contexto de plena concorrência e da legislação em vigor.

Esta legislação visa garantir transparência ao mercado nas transações entre empresas relacionadas, visando assegurar que as regras de plena concorrência não serão desvirtuadas.

De acordo com o CIRC, artigo 63.º e a portaria 1446-C/2001 são definidas as relações especiais entre empresas ou entidades e a aplicabilidade dos preços de transferência. Entende-se por relações especiais quando uma entidade tem o poder de exercer, de forma direta ou indireta, influência significativa nas decisões de gestão. Isto encontra-se regulado no CIRC da seguinte forma:

- Uma entidade que detenha direta ou indiretamente pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto da outra sociedade (artigo 63º nº4 a. CIRC);
- Pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto de duas entidades, relacionadas entre si (artigo 63º nº 4 b. CIRC);
- Os membros dos órgãos sociais de duas entidades sejam comuns ou estejam ligados por casamento ou parentesco próximo (artigo 63º nº 4 d. CIRC);
- As atividades económicas desenvolvidas por uma entidade estejam de certa forma dependentes de outras entidades (devido à existência de dependência comercial, financeira, profissional ou jurídica) (artigo 63º nº4 g. CIRC).

Cumprindo estes pontos a entidade em causa deverá elaborar um dossier de preços de transferência.

Esta dissertação tem então como objetivo principal analisar os requisitos do referido dossier bem como verificar que tipos de métodos de cálculo podem ser utilizados na determinação dos preços de transferência e elementos a serem incluídos no dossier de preços de transferência.

Em termos de objetivos secundários podemos apontar o enquadramento legislativo da matéria aqui em estudo, adequabilidade e aplicabilidade dos preços de transferência.

Esta dissertação está dividida em duas partes. Uma relativamente à parte teórica e legislativa e a outra relativamente ao estudo de um caso.

Os objetivos anteriormente mencionados dizem respeito à primeira parte. Relativamente à segunda parte o que está em causa é demonstrar e chamar a atenção para o trabalho subjacente ao estudo sobre os preços de transferência.

Sobre a metodologia adotada relativamente à primeira e segunda parte, o que está em causa é uma metodologia qualitativa. Esta assenta na descrição e explicação de estudos ou análises. Caracteriza-se por uma generalização ou abstração.

Esta metodologia pode ser afeta às duas partes referidas da seguinte forma:

- Parte I – metodologia qualitativa exploratória – esta metodologia visa descrever o resultado de pesquisas realizadas sobre o tema, bem como posicionamento legislativo e abordagem por alguns autores
- Parte II – metodologia qualitativa estudo de um caso – esta metodologia visa apresentar, analisar e interpretar com a consequente extrapolação de conclusões finais, sobre as diferentes metodologias de cálculo de preços de transferência.

Assim sendo esta dissertação está dividida em apresentação de noções e conceitos, enquadramento legislativo e abordagem e estudo de um caso.

O regime dos preços de transferência, que se baseia nas recomendações sobre preços de transferência da OCDE, aplica-se aos períodos de tributação que se iniciem em ou a partir de 1 de Janeiro de 2002.

A Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro (Portaria), estabelece que os preços a adotar em operações vinculadas deverão ser aqueles que seriam estabelecidos em condições de plena concorrência. Neste contexto, o presente caso de estudo visa garantir o cumprimento dos requisitos documentais estabelecidos na Portaria.

Mais em concreto, o objetivo da parte II deste trabalho é o de identificar as transações vinculadas realizadas pela Cunha Gomes no exercício económico de 2011 e documentar a política de preços de transferência adotadas em relação a essas transações.

O trabalho desenvolvido consistirá em identificar e caraterizar os preços praticados no âmbito das operações vinculadas entre a Cunha Gomes e as entidades suas relacionadas.

Assim, foram definidas:

- As entidades relevantes para a análise das operações decorridas 1 de Janeiro de 2011 e 31 de Dezembro de 2011, com as quais a Cunha Gomes se encontra em situação de relações especiais, conforme definidas no artigo 63.º do Código do IRC;
- Identificação e valorização das operações vinculadas estabelecidas pela Cunha Gomes no exercício fiscal de 2011.

O capítulo seguinte, tem como objetivo fornecer um resumo da legislação que regulamenta os preços de transferência, nomeadamente prevista no artigo 63.º do Código do IRC, na Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro e na Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de Julho.

## **Capitulo I – Preços de Transferência Conceitos e Regulamentação**

## **1.1 - Preços de Transferência Conceito e Evolução Histórica**

Como primeira abordagem aos preços de transferência interessa apresentar o seu conceito e a sua evolução ao longo do tempo.

### **1.1.1 - Conceito de Preços de Transferência**

Entende-se por Preços de Transferência os preços praticados nas operações comerciais, incluindo operações financeiras, entre entidades relacionada ou entre setores da mesma entidade.

As motivações para a manipulação de preços podem ser internas e/ou externas:

Internas:

- Interesses de gestores setoriais;
- Conflitos entre sócios.

Externas:

- Políticos;
- Económicos/financeiros;
- Fiscais.

### **1.1.2 - Evolução Histórica**

O estudo mais antigo que se conhece sobre os preços de transferência data de 1956 e deve-se à National Association of Accountants (NAA), sediada nos Estados Unidos da América (EUA). Este estudo da NAA coincidiu com a divulgação de diversos artigos teóricos<sup>1</sup>, cada um fazendo apenas uma abordagem microeconómica. No seu estudo, a NAA afirma que o objetivo dos preços de transferência era o controlo do investimento em capital. Segundo esta posição, os preços de transferência obtêm-se acrescentando ao custo de produção uma margem que representa o retorno sobre as vendas ou sobre o investimento. Por isso, os diferentes centros são encarados como quase secções ou partes de resultados e a avaliação do desempenho é julgada em função dos resultados obtidos como um todo. Tendo em conta esta análise não se pode afirmar que, nesta época, existisse uma prática sistemática de uma verdadeira política de preços de transferência.

---

<sup>1</sup> Cook (1955), Dean (1955), Stone (1956) e Hirshleifer's (1956).

Na década de 60 verificou-se uma enorme tendência para a descentralização e para estruturar as organizações em centros de resultados. Esta evolução deveu-se à informação disponível em diversos trabalhos divulgados a nível internacional e ao desenvolvimento (sem paralelo antes) de modelos matemáticos e também ao recurso à programação linear. Assim, foi possível determinar preços de transferência que permitem uma afetação ótima dos recursos com restrições de capacidade.

Os anos 70 foram marcados pela emergência de uma abordagem económica da informação por parte da contabilidade de gestão. Esta concentrou-se na natureza económica da informação, isto é, na procura, no valor e nos custos financeiros e não financeiros de informação<sup>2</sup>. Esta década foi também marcada por um enorme interesse pelo conceito de estratégia empresarial.

Assistiu-se ainda a um súbito acréscimo da literatura teórica e empírica sobre os preços de transferência devido, particularmente, à enorme expansão das multinacionais americanas que introduziram sistemas de preços nas transferências externas para melhor controlarem os comportamentos dos responsáveis das filiais e avaliar a sua *performance* e a da empresa (filial) de modo que o reflexo no grupo, como um todo, seja positivo. A principal diferença, relativamente à década anterior, é a aplicação a nível internacional da política dos preços de transferência, já que o desenvolvimento a nível interno, em empresas de diversos países (América e Europa), foi muito relevante na década de sessenta.

Como passou a ser prática corrente a utilização de sistemas de preços de transferência, o objetivo principal das empresas multinacionais era, tendo em conta os impactos do contexto de cada país, minimizar os impostos globais nas transferências internacionais.

O estudo dos preços de transferência conheceu um desenvolvimento muito significativo nos anos 80 e 90 devido aos desafios que as organizações em geral e as unidades industriais em particular tiveram de enfrentar graças à evolução rápida das novas tecnologias da gestão da produção, nomeadamente a conceção e projeto assistidos por computador (CAD - *computer aided design*), a produção integrada em computador (CIM - *computer integrated manufacturing*) e os sistemas de produção flexíveis (FMS - *flexible manufacturing systems*). As alterações das tecnologias contribuíram para uma nova era da Contabilidade de Gestão, na medida em que o enfoque tem vindo a mudar-se para:

---

<sup>2</sup> Ver particularmente Kaplan (1984), Ezzamel e Hart (1987), Kaplan e Atkinson (1998), Drury (1998) e Armstrong e Jones (1992).



1. A análise estratégica de custos através do custeio pelas atividades (ABC - *Activity Based Costing*) e os indutores/geradores de custos (*cost drivers*);
2. O tempo justo (JIT - *just in time*) e as existências nulas;
3. O custo objetivo ou o custo alvo (*target costing*);
4. A gestão e o controlo da qualidade total (TQM/TQC - *total quality management/total quality control*).

Desde 1980, a investigação na área dos preços de transferência tem concentrado o interesse de diversos países do continente Americano e Europeu, não apenas a nível académico mas também na prática corrente das empresas, que utilizam sistemas de preços de transferência nas suas transações, o que permite comprovar a investigação teórica<sup>3</sup>.

A evolução dos preços de transferência, durante este período, acompanhou os desafios que os negócios das empresas tiveram de enfrentar e caminhou paralelamente com a evolução dos sistemas de gestão em geral e da contabilidade de gestão em particular.

Segundo Emmanuel e Mehafti, (1994), verifica-se que na prática foram as empresas americanas as pioneiras em matéria de preços de transferência, embora destaquem que continuam a ser escassas as evidências empíricas disponíveis, como comprova a seguinte passagem: “A escassez de informação sobre a prática das empresas na década atual implica que não haja possibilidade de se saber qual o impacto das tecnologias de produção (avanzadas) na conceção e implantação de sistemas de preços de transferência e o seu futuro em contexto ABC (*Activity Based Costing*), JIT (*Just in Time*) e Custo Alvo (*Target Costing*)”.

A nível organizacional e da gestão houve alterações muito significativas, então, e citando uma vez mais Emmanuel e Mehafti, (1994): “a ideia de uma empresa flexível e cuja gestão converge para a fábrica, descentralizando as decisões e mesmo transferindo-as para o nível do setor fabril tem como objetivo atingir uma produção mais rápida e de qualidade”.

Convém entretanto destacar que a filosofia JIT coloca o cliente em primeiro lugar na lista de prioridades da empresa, enquanto o ABC e o Custo Alvo são técnicas inovadoras que sincronizam melhor a gestão de custos com a excelência tecnológica. De acordo com Emmanuel e Mehafti, (1994), a questão que se coloca é saber, sob estas novas circunstâncias organizacionais, que

---

<sup>3</sup> Sobre a evolução do tema “Preços de Transferência” consultar: “Transfer Pricing”, Emmanuel, C. e Mehafti, M. (1994).

papel desempenha o sistema de preços de transferência. Uma vez que se alteraram a definição e a classificação dos custos, qual será o significado de um preço de transferência baseado no custeio completo e num contexto ABC? Quando as transferências internas são uma parcela significativa dos negócios de uma empresa, com tecnologia de produção avançada, os critérios de fixação dos causadores (ou geradores) de custos que permitam definir e seleccionar um preço de transferência ótimo são fundamentais.

Kaplan e Atkinson (1998) defendem o método ABC como uma alternativa ao custo por absorção para calcular o preço de transferência baseado no custo completo. Segundo estes autores a abordagem ABC é uma medida mais rigorosa do custo marginal de longo prazo para os economistas e do custo variável de longo prazo necessário para as tomadas de decisões de gestão.

Sempre que uma empresa descentralizada pretenda escolher ou fixar um preço de transferência é muito importante que considere, para além de outras variáveis, a influência dos fatores organizacionais e do contexto empresarial.

## **1.2 - Regulamentação dos Preços de Transferência**

O n.º 1 do artigo 63.º do Código do IRC determina que, “nas operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis”.

O princípio subjacente à regulamentação dos preços de transferência é o princípio de plena concorrência, norma internacional que se apoia no princípio de que as condições acordadas entre duas partes relacionadas devem ser idênticas às que seriam estabelecidas entre entidades independentes em operações comparáveis. Pretende-se assim garantir neutralidade do ponto de vista fiscal entre empresas integradas em grupos internacionais e empresas independentes, bem como neutralizar certas práticas de evasão fiscal e assegurar a consequente proteção da base tributária interna.

A aplicação do princípio de plena concorrência deve, como regra, basear-se numa análise individualizada das operações escolhendo um método que assegure o mais elevado grau de comparabilidade com outras operações independentes e, logo, a melhor estimativa de um preço independente. De modo a suportar a aplicação deste princípio, o sujeito passivo deve dispor, nos termos do artigo 63.º do Código do IRC, de informação e documentação respeitantes à política adotada na determinação dos preços de transferência e manter de forma organizada a mesma

informação, de modo a provar e justificar à Autoridade Tributária a política de preços de transferência adotada.

À semelhança do já referido para outros tipos de transferências entre entidades relacionadas<sup>4</sup>, no âmbito da implementação dos preços de transferência, importa determinar se o preço praticado nas prestações intragrupo está conforme o princípio de plena concorrência, ou seja, um preço correspondente ao praticado e aceite entre entidades independentes em circunstâncias comparáveis.

### **1.3 - Princípios Chave e Conceitos da Regulamentação dos Preços de Transferência**

Em execução do disposto no artigo 63.º do Código do IRC e por forma a complementar a regulamentação prevista naquele preceito legal, a Portaria n.º 1446 – C/2001, de 21 de Dezembro, vem explicar vários princípios e linhas orientadoras aplicáveis aos preços de transferência praticados nas operações desenvolvidas por entidades relacionadas.

O princípio de plena concorrência, princípio chave subjacente à regulamentação dos preços de transferência, é complementado com outros conceitos como o do método mais apropriado, fatores de comparabilidade e intervalo de plena concorrência, de modo a clarificar a metodologia invocada pela regulamentação.

#### **1.3.1 - Princípio de Plena Concorrência**

O princípio de plena concorrência está enunciado no relatório da OCDE de 1979, nos seguintes termos: “preços que teria sido acordado entre empresas independentes, relativamente a operações idênticas ou similares, no mercado livre”.

Em termos genéricos, uma operação vinculada respeita o princípio de plena concorrência se é aceite e praticada em termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis. Considera-se operação independente comparável, aquela em que as condições relevantes, nomeadamente o preço ou a margem de lucro, respeitem um intervalo de valores que assegurem um grau de comparabilidade razoável.

---

<sup>4</sup> Quando efetuadas entre entidades que se encontram em situação de relações especiais. A definição de entidades relacionadas é bastante abrangente. Entre outras, inclui as situações de relação de capital direta ou indireta, igual ou superior a 10% em que uma entidade tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra, ou situações de dependência económica. Este conceito abrange ainda as relações estabelecidas com entidades sedeadas em jurisdição com regime fiscal mais favorável, definidas na Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro.

Este princípio, defendendo o ajustamento dos lucros e remetendo para as condições prevalentes entre empresas independentes, aplica-se ao seguinte tipo de operações:

- a) Operações vinculadas realizadas entre sujeito passivo de IRC ou IRS e uma entidade não residente;
- b) Operações realizadas entre uma entidade não residente e um seu estabelecimento estável, incluindo as realizadas entre um estabelecimento estável situado em território nacional e outros estabelecimentos estáveis da mesma entidade situados fora desse território; e
- c) Operações vinculadas realizadas entre entidades residentes em território nacional, sendo sujeitos passivos de IRC ou IRS.

### **1.3.2 - Preço de Plena Concorrência**

A determinação do preço de plena concorrência baseia-se, em geral, na comparação entre os termos e condições de uma operação vinculada e os de uma operação comparável entre partes independentes. As operações não têm de ser idênticas para serem comparáveis.

No entanto, necessitam de ser suficientemente similares para poderem servir de base de cálculo aos preços de mercado. Os fatores de comparabilidade listados na lei incluem, entre outros, as características dos bens e serviços, as funções desempenhadas pelas empresas (considerando-se nelas os ativos utilizados e riscos assumidos), a posição no mercado, a situação económica e financeira, a estratégia de mercado adotada e outras características relevantes das partes envolvidas na transação.

O contribuinte deverá selecionar o método mais apropriado para cada tipo de operação (ou série de operações), adotando aquele que se revele mais apto a produzir a melhor estimativa de um preço independente. Consequentemente, esse método deverá assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e operações entre partes independentes.

### **1.3.3 - Método mais apropriado**

O método mais apropriado é aquele que é mais suscetível de fornecer a melhor e mais fiável estimativa dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados numa situação de plena concorrência.

É portanto, o mais apto a proporcionar um maior grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e outras não vinculadas e entre as entidades selecionadas para a comparação.

As Portarias n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro e n.º 620-A/2008, de 16 de Julho, e demais regulamentação sobre preços de transferência fornecem linhas de orientação para a seleção do método a aplicar e sobre os procedimentos a seguir na existência de condicionalismos que impossibilitem a aplicação do método que seria à partida o mais adequado ou que suscite dúvidas quanto à fiabilidade dos valores fornecidos.

A utilização de mais do que um método, de forma combinada ou isolada deve ser posta em prática de forma a tornar os valores fornecidos mais fiáveis.

#### **1.3.4 - Fatores de comparabilidade**

Duas operações reúnem as condições para serem consideradas comparáveis se são substancialmente idênticas, o que significa que as suas características económicas e financeiras relevantes são análogas.

São válidas as operações que, ainda que não sejam exatamente idênticas, sejam suficientemente similares, de tal modo que as diferenças existentes entre as operações ou entre as empresas nelas intervenientes não sejam suscetíveis de afetar de forma significativa os termos e condições que se praticariam numa situação normal de mercado ou, sendo-o, seja possível efetuar os necessários ajustamentos que eliminem os efeitos relevantes provocados pelas diferenças verificadas.

De entre os fatores utilizados para avaliar o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada, destacam-se:

- Características dos bens ou serviços;

De um modo geral, as similitudes nas características dos bens ou dos serviços transacionados são sobretudo relevantes para a comparação dos preços de operações vinculadas e operações no mercado aberto, revestindo-se de menor importância na comparação de margens de lucro.

As características a tomar em linha de conta são as seguintes:

- No caso de transferências relativas a bens tangíveis, as características materiais do bem, a sua qualidade, quantidade e fiabilidade, bem como a facilidade de aprovisionamento e volume de oferta;
  - No caso de prestações de serviço, a natureza e o volume;
  - No caso de ativos incorpóreos, a forma de operação, tipo de ativo, a duração e grau de proteção e as vantagens que se espera obter do ativo em causa.
- Funções desempenhadas pelas entidades intervenientes, tendo em consideração os ativos utilizados e os riscos assumidos;

- Termos e condições contratuais que definem o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes intervenientes;
- Circunstâncias económicas envolvidas no mercado em que as partes operam, nomeadamente, localização geográfica e dimensão, custo da mão-de-obra e do capital, posição concorrencial dos compradores e vendedores, grau de desenvolvimento de mercados;
- Estratégias das empresas no que toca à pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, grau de diversificação da atividade, controlo de risco, ciclos de vida dos produtos, ou outros elementos.

### **1.3.5 - Intervalo de plena concorrência**

Em certos casos, é possível aplicar o princípio de plena concorrência obtendo um valor único (por exemplo, um preço ou uma margem), o qual constitui a melhor referência possível para determinar se uma operação foi realizada ou não em condições de plena concorrência.

Muitas vezes, porém, dado que a fixação dos preços de transferência não é uma ciência exata, a aplicação do método ou dos métodos mais adequados conduz a um intervalo de valores, todos eles com uma fiabilidade mais ou menos equivalente. Este intervalo é considerado válido se assegurar um grau de comparabilidade razoável, não sendo deste modo necessário proceder a qualquer correção.

O intervalo de plena concorrência consiste no resultado de todas as operações não vinculadas que satisfaz as seguintes condições:

- a) A informação acerca das operações vinculadas e não vinculadas é suficientemente completa e conhecida, de tal modo que todas as diferenças materialmente relevantes possam ser identificadas;
- b) Cada diferença tem um efeito razoável e perfeitamente identificado no preço ou proveito; e
- c) É feito o ajustamento necessário para eliminar o efeito de cada diferença.

### **1.3.6 - Operações agregadas**

Idealmente, o princípio de plena concorrência deverá aplicar-se numa base operação-a-operação, por forma a aproximar-se o mais possível do justo valor de mercado. Mas acontece com frequência que operações distintas se encontrem tão estreitamente ligadas ou continuadas que não é possível fazer uma avaliação correta sem as tomar em consideração no seu conjunto.

Neste sentido, o n.º 2 do artigo 1.º do capítulo I da Portaria n.º 1446 – C/2001, de 21 de Dezembro, estabelece que a aplicação do princípio de plena concorrência “deve, como regra, basear-se numa análise individualizada das operações, exceto naquelas situações, nomeadamente as enumeradas nas alíneas seguintes, em que a análise pode ser efetuada numa base agregada ou por séries de operações, desde que se trate de operações tão intimamente interligadas ou continuadas que a sua desagregação conduziria à perda de funcionalidade ou valor, ou quando se revele impraticável a determinação do preço para cada operação, quer pelos elevados custos associados quer pela inexistência ou insuficiência de informação sobre operações comparáveis:

- a) Fornecimento continuado de bens ou serviços;
- b) Cedência do direito de exploração de elementos incorpóreos acompanhada de outras prestações;
- c) Fixação dos preços de bens que apresentem complementaridade funcional ou identidade tipologia, como sejam os inseridos numa linha de produtos.”

#### **1.4 - Metodologia de Análise Económica dos Preços de Transferência**

No âmbito do cumprimento da regulamentação de preços de transferência, deverá ser utilizada uma metodologia adequada para suporte e justificação dos preços praticados com as entidades relacionadas.

A metodologia adotada compreende os seguintes passos:

- a) Identificação das operações vinculadas a analisar;
- b) Avaliação de métodos de determinação dos preços de transferência;
- c) Identificação dos comparáveis, quando tal seja possível;
- d) Determinação do intervalo de plena concorrência;
- e) Avaliação do preço de plena concorrência praticado nas operações vinculadas.

De acordo com os princípios genéricos definidos pela OCDE aplicáveis em matéria de preços de transferência, todos os métodos que permitem aplicar o princípio de plena concorrência às operações, partem do pressuposto de que as empresas independentes analisam as diferentes opções disponíveis e, na comparação dessas opções, tomam em consideração todos os aspetos passíveis de influenciar de forma significativa o valor das mesmas.

Na identificação de comparáveis, há que ter em conta as diferenças substanciais entre as operações ou entre as empresas objeto dessa análise. Para determinar o grau de comparabilidade efetiva e efetuar em seguida os ajustamentos apropriados para estabelecer as condições de plena

concorrência, há que comparar as características das operações ou das entidades envolvidas suscetíveis de terem impacto sobre as condições inerentes às operações de plena concorrência.

A relevância desses fatores na determinação da comparabilidade depende da natureza da operação vinculada e dos métodos adotados na fixação dos preços.

As diferenças nas características ou na fixação dos preços de bens ou serviços explicam muitas vezes as diferenças de valor no mercado aberto. Assim sendo, uma comparação dessas características pode revelar-se útil para determinar a comparabilidade de operações vinculadas e não vinculadas. No entanto, tais características revestem-se de menor importância na comparação de margens de lucro.

No quadro de operações entre duas empresas independentes, a remuneração corresponderá de um modo geral às funções exercidas por cada empresa, tendo por base os ativos utilizados e riscos assumidos.

Neste âmbito, quando se identificam e comparam as funções exercidas pelas entidades em análise é necessário verificar quais os ativos que são ou serão utilizados.

Quando se comparam as funções exercidas, é em geral importante analisar os riscos assumidos pelas partes envolvidas. No mercado, o aumento do risco é de uma forma geral compensado por um aumento do rendimento esperado. Assim, as operações entre entidades relacionadas e entre entidades independentes não são comparáveis se existirem diferenças significativas quanto aos riscos assumidos e se estas não puderem ser ajustadas de modo adequado. Por conseguinte, a análise funcional é incompleta se não se levarem em conta os principais riscos entre as partes. Os riscos a ter em consideração incluem, designadamente:

- **Os riscos de mercado**

Entende-se como risco de mercado aquele que se encontra associado à possibilidade de ocorrência de alterações nas preferências dos clientes ou da entrada no mercado de produtos ou serviços que poderão ser considerados transversais aos comercializados pela parte envolvente como consequência de vários fatores externos, de entre os quais se destacam:

- O elevado grau de concorrência;
- A sofisticação ou maturidade do mercado;
- Um ambiente sociocultural em plena mutação;
- A inovação nos serviços e nos canais de distribuição; e
- A quebra do ritmo de desenvolvimento económico.

Convém ainda salientar que a própria evolução da atividade e as tendências internacionais constituem variáveis autónomas deste risco com grande impacto na atividade empresarial.



- **Os riscos financeiros**

O risco financeiro designa o risco de uma possível alteração futura numa ou mais taxas de juro, preços de instrumentos financeiros, preços de mercadorias, taxas de câmbio, índices de preços ou taxas, notações de crédito ou índices de crédito ou outra variável especificada, desde que, no caso de uma variável não financeira, a variável não seja específica de uma parte do contrato.

- **Os riscos de crédito**

O risco de crédito é o risco de perda em que se incorre quando há incapacidade de uma contrapartida numa operação de concessão de crédito. Este risco está intimamente relacionado com fatores internos e externos à empresa que podem prejudicar o pagamento do montante de crédito concedido, como iremos ver adiante.

- **O risco cambial**

São riscos provenientes das oscilações nos preços de moedas estrangeiras (dólar, principalmente), frente a uma moeda nacional.

- **O risco de qualidade**

Uma definição fundamental de qualidade é o atendimento aos requisitos. O termo qualidade tem diferentes significados para diferentes pessoas. Qualidade pode ser vista como a adequação para o uso, visível na expectativa que o produto ou serviço exceda às expectativas do cliente.

- **O risco de inovação**

A inovação, na sua aceção mais ampla, é sinónimo de novas ideias portadoras de valor acrescentado; inovar é a capacidade de realizar o futuro a que aspiramos. A inovação, enquanto tal, é uma fonte de crescimento.

## **Capitulo II – Metodologias de Cálculo**

Neste capítulo é realizada uma abordagem aos diferentes métodos possíveis para trabalhar a determinação dos preços de transferência.

## **2.1 - Métodos de Determinação dos Preços de Transferência**

O princípio de plena concorrência para as operações vinculadas deve ser determinado invocando um dos métodos especificados na regulamentação de preços de transferência:

- Método do preço comparável de mercado;
- Método do preço de revenda minorado;
- Método do custo majorado;
- Método do fracionamento do lucro;
- Método da margem líquida da operação; ou
- Outros métodos apropriados aos factos e às circunstâncias específicas de cada operação.

### **2.1.1 - Método do preço comparável de mercado**

O método do preço comparável de mercado (MPC) consiste em comparar o preço de um bem transferido ou de um serviço prestado no âmbito de uma operação vinculada com o preço de um bem transferido ou de um serviço prestado no âmbito de uma operação em mercado aberto, em condições comparáveis.

A adoção do método do preço comparável de mercado requer o grau mais elevado de comparabilidade com incidência tanto no objeto e demais termos e condições da operação, como análise funcional das entidades intervenientes.

Uma operação em mercado aberto é comparável com uma operação controlada para efeitos da aplicação deste método, desde que se verifique um das condições seguintes:

- Nenhuma das diferenças entre operações objeto de comparação ou entre as empresas que efetuem essas operações é suscetível de influenciar de modo sensível o preço de mercado aberto; ou
- Ajustamentos suficientes precisos podem ser introduzidos para eliminar os efeitos materiais dessas diferenças

Na medida em que seja possível identificar operações comparáveis em mercado aberto, o referido método constitui o meio mais direto e mais fiável de aplicação do princípio de plena concorrência. Por consequência, neste caso, deve ser dada preferência a este método sobre todos os demais.

O MPC é particularmente fiável nos casos em que uma empresa independente vende o mesmo produto que é transacionado entre duas empresas associadas.

### **2.1.2 – Método do preço de revenda minorado**

No caso do método do preço de revenda minorado, o ponto de partida é o preço pelo qual um produto adquirido a uma entidade relacionada é revendido a uma empresa independente. Deduz-se em seguida a esse preço (preço de revenda) uma margem bruta adequada (a "margem sobre o preço de revenda"), que traduz o montante a partir do qual o revendedor poderia cobrir os seus custos de venda e outros custos operacionais e, tendo em conta as funções assumidas (considerando os ativos utilizados e os riscos assumidos), realizar um lucro apropriado (lucro que em condições normais de mercado, constituiria para uma entidade independente uma remuneração apropriada). Este método revela-se provavelmente mais útil quando é aplicado a operações de comercialização.

A margem sobre o preço de revenda praticado pelo revendedor, no quadro de uma operação controlada, pode ser determinada com referência à margem que o mesmo revendedor pratica relativamente a produtos comprados e revendidos no âmbito de operações comparáveis em mercado aberto. Por outro lado, a margem sobre o preço de revenda praticado por uma empresa independente no quadro de operações comparáveis em mercado aberto pode servir como indicador.

No que diz respeito às comparações destinadas à aplicação do método do preço de revenda minorado, os ajustamentos necessários à tomada em consideração das diferenças entre produtos são menos numerosos do que normalmente sucede com o MPC, porque as diferenças menos significativas entre os produtos são menos suscetíveis de ter incidência sensível sobre as margens de lucro do que os preços.

### **2.1.3 – Método do custo majorado**

Este método começa por determinar, relativamente a bens ou a serviços transferidos para uma entidade relacionada, os custos suportados pelo fornecedor no quadro de uma operação vinculada. Acrescenta-se em seguida a esses custos uma margem de lucro bruta, sobre o preço de custo, de modo a obter o lucro apropriado, tendo em atenção as funções exercidas, os ativos utilizáveis e as condições de mercado. Obtém-se, deste modo, um preço que pode ser considerado como o preço de plena concorrência da operação inicial entre entidades relacionadas.

A margem de lucro bruta adicionada aos custos pode ser determinada tendo por base a margem do lucro praticada numa operação não vinculada comparável, devendo ser efetuados os ajustamentos necessários para eliminar as diferenças entre as operações com efeito significativo sobre a margem de lucro bruta.

Este método, devido às suas características de aplicação, revela-se o mais adequado no caso de venda de produtos semi-acabados entre empresas associadas, no quadro de acordos celebrados entre empresas associadas, com vista à usufruição em comum de equipamentos ou ao aprovisionamento a longo prazo, ou quando a operação controlada consiste na prestação de serviços.

#### **2.1.4 – Método do fracionamento do lucro**

O método do fracionamento do lucro procura eliminar a incidência, sobre os lucros, das condições especiais acordadas ou impostas numa operação vinculada, determinando a repartição dos lucros a que empresas independentes teriam normalmente procedido, se tivessem realizado a operação ou as operações em causa.

O método do fracionamento do lucro consiste, em primeiro lugar, na identificação do montante global dos lucros a repartir pelas entidades relacionadas em função de uma base economicamente válida, que se aproxima de repartição dos lucros que prevista e refletida num acordo segundo o princípio de plena concorrência.

Uma das vantagens do método do fracionamento do lucro reside no facto de, em regra, não se basear diretamente em operações estreitamente comparáveis, podendo ser utilizado em casos em que tais operações entre empresas independentes não podem ser identificadas. A repartição dos lucros repousa sobre divisão funcional entre as próprias empresas associadas.

#### **2.1.5 – Método da margem líquida da operação**

O método da margem líquida da operação consiste em determinar, a partir de uma base apropriada (por exemplo, os custos, as vendas ou os ativos), a margem de lucro líquida obtida por um contribuinte numa operação ou série de operações vinculadas.

Assim sendo, este método aplica-se de modo idêntico ao do método do custo majorado e ao do método do preço de revenda minorado. A margem líquida obtida por um sujeito passivo a título de uma operação (ou série de operações) comparável deve ser determinada, teoricamente, tendo como referência a margem líquida que o mesmo sujeito passivo realiza a título de operações comparáveis em mercado aberto. Sempre que tal não seja possível, deverá identificar-se a margem líquida que teria sido obtida por uma empresa independente a título de operações comparáveis. Sempre que as operações ou as empresas nelas intervenientes não sejam comparáveis em todos os aspetos considerados relevantes e as diferenças identificadas influenciem significativamente a margem de lucro líquida das operações, deverão ser efetuados os ajustamentos necessários por forma a eliminar tal efeito.

Uma das vantagens deste método reside no facto de as margens líquidas (por exemplo, o rendimento dos ativos, o lucro de exploração em relação às vendas ou outros indicadores do lucro líquido) serem menos sensíveis às diferenças que afetam as operações do que o são os preços utilizados no método do preço comparável em mercado aberto.

### **2.1.6 – “Outros Métodos”**

Prevê a legislação portuguesa a possibilidade de utilização de outros métodos apropriados aos factos e às circunstâncias específicas de cada operação que satisfaçam o princípio de plena concorrência, isto é, a prática de termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes. Estes métodos, não especificamente identificados na Portaria, deverão ser utilizados apenas quando os métodos nela descritos não possam ser aplicados, ou quando a sua utilização não permita obter a mediada mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam.

### **2.2 – Acordo de Partilha de Custos**

Um acordo de partilha de custos é um acordo que permite às empresas industriais ou comerciais partilhar os custos e os riscos de produção ou de obtenção de bens, de serviços ou de direitos, e de determinar a natureza e a amplitude dos interesses de cada um dos participantes nestes bens, serviços ou direitos. Há um acordo de partilha de custos, segundo o artigo 11º da Portaria n.º 1446 C/2001, de 21 de Dezembro, quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos de acordo com o critério da produção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo.

No acordo de partilha de custos celebrado entre entidades relacionadas, a aplicação do princípio de plena concorrência determina a existência de uma relação de equivalência entre o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo e valor da contribuição que seria imposta ou aceite por uma entidade independente em condições comparáveis.

A quota-parte nas contribuições totais, que é da responsabilidade de cada participante, deve ser equivalente à quota-parte que lhe for atribuída nas vantagens ou benefícios globais resultantes do acordo, avaliada através de estimativas dos rendimentos adicionais a auferir no futuro ou das economias de custos que se espera obter.

### **2.3 – Serviços Intragrupo**

O artigo 63.º do Código do IRC e a portaria n.º 1446 – C/2001, de 21 de Dezembro, definem ainda as orientações gerais em sede de preços de transferência, no que respeita às prestações de serviços intragrupo.

Quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo um amplo conjunto de atividades, designadamente de natureza administrativa, técnica, financeira ou comercial, a aplicação do princípio de plena concorrência exige que a atividade prestada constitua um serviço com um valor económico que justifique para o membro do grupo que dele é destinatário, o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo que este estaria disposto a pagar ou a assumir em relação a uma entidade independente ou ainda a realização de uma atividade a executar para si próprio.

A contraprestação devida pelos serviços prestados intragrupo deve incluir uma margem de lucro apropriada, devendo ser tidos em conta para esse efeito todos os aspetos considerados relevantes, sendo de distinguir as situações em que atua unicamente como agente na aquisição dos serviços a terceiros por conta do grupo, daquelas em que os presta diretamente. A margem de lucro apropriada deverá atender, designadamente, às alternativas económicas disponíveis ao destinatário, a natureza da atividade de prestação de serviços, a relevância dessa atividade para o grupo, a eficiência e a qualidade do prestador de serviços, entre outros.

Na determinação do preço dos serviços em que os respetivos custos sejam individualizáveis e passíveis de quantificação, deve ser adotado o método direto, nos termos do qual o valor faturado é estabelecido de forma específica para cada tipo de serviço.

Nos casos em que não seja possível a aplicação deste método, deve ser adotado o método indireto, que consiste em repartir os custos globais de serviços prestados pelas várias entidades do grupo com base numa chave de repartição apropriada.

A chave de repartição deve ser constituída com base em indicadores que reflitam de forma adequada a natureza e a utilização dos serviços prestados.

#### **2.4 - Desenvolvimentos em Portugal em Matérias de Preços de Transferência**

Na sequência da autorização legislativa introduzida no OE de 2007, foi aditado ao código do IRC o artigo 128º - A, que prevê, em sede de preços de transferência, a possibilidade de solicitação, por parte do sujeito passivo, da celebração de acordos prévios vinculativos.

Estes acordos deverão permitir, definir e suportar os termos e condições a praticar nas operações comerciais e financeiras efetuadas entre o sujeito passivo e as entidades relacionadas, de forma a garantir que os mesmos obedecem a princípios de mercado.

Aquando desta solicitação, o sujeito passivo deverá propor o método ou métodos de determinação dos preços de transferência, bem como proceder à identificação das operações abrangidas pelo acordo. Esta proposta deverá fazer-se acompanhar de toda a documentação relevante para a sustentação dos pressupostos nela assumidos, devendo igualmente ser subscrita por todas as partes abrangidas. Importa ainda referir que este pedido deverá conter uma declaração do sujeito passivo, em que este se compromete a colaborar com a autoridade tributária na disponibilização de informação e documentação relevante.

## **Capitulo III – Caso de Estudo**



### **3.1 - Modelo em Estudo**

O modelo em estudo nesta dissertação assenta no estudo de um caso. Com a análise pormenorizada do caso escolhido procura-se determinar as principais áreas críticas num processo de elaboração de um dossier de preços de transferência.

Yin (1994:13) define “estudo de caso” com base nas características do fenómeno em estudo e com base num conjunto de características associadas ao processo de recolha de dados e às estratégias de análise dos mesmos.

O estudo e a preparação dos elementos a incluir num dossier de preços de transferência é uma tarefa complexa para a grande maioria das organizações empresariais, dada a necessidade de estudar um elevado número de quantidade e natureza de transações com entidades relacionadas.

A empresa escolhida para este estudo foi a “Materiais de Construção Cunha Gomes, S.A.” uma vez que a autora tem acesso aos dados desta empresa, dado ser funcionária no ativo.

O trabalho elaborado tem por base os dados fornecidos pelo departamento financeiro da empresa, constituído pelas demonstrações financeiras dos anos de 2010 e 2011 bem como informações sobre a concorrência e informações gerais de mercado, tendo em vista analisar a adequabilidade das transações entre as empresas de grupo e as transações normais com o mercado.

A identificação das operações vinculadas e a análise económica e financeira dessas operações vinculadas serão o ponto crítico do trabalho a realizar, através da aplicação de metodologias de cálculo da adequabilidade dos preços de transferência.

### **3.2 – Aplicação Prática**

O estudo aqui em causa será feito sobre a empresa Cunha Gomes.

#### **3.2.1 – Sumário Executivo**

A Cunha Gomes foi fundada há mais de 60 anos e é maioritariamente detida pela Cunha Gomes SGPS. A Empresa tem como principal atividade a comercialização e distribuição de materiais de construção. Para o exercício da sua atividade a Cunha Gomes encontra-se sediada no Porto possuindo ainda filiais nas cidades de Aveiro, Guimarães e Vila Real.

Ao longo dos anos que a Empresa atua no mercado nacional alargou a sua atividade e ação a diversas zonas geográficas do país, sempre com a preocupação de bem servir os seus clientes e participar no desenvolvimento e crescimento do mercado onde atua.

A experiência e conhecimento do mercado por parte de empresas com forte implementação local, foi fortalecida e alargada com a parceria da Cunha Gomes, tendo surgido as Empresas Associadas.

Assim, nos termos da legislação de preços de transferência em vigor em Portugal, considera-se que a Cunha Gomes desenvolveu, no exercício de 2011, operações com as seguintes entidades que se consideram vinculadas:

- Macoreli & Cunha Gomes, S.A.;
- J.L. Barros & Cunha Gomes, S.A.;
- Silanto, S.A.;
- Francisco José Vieira & Filho Sucessor, Lda.; e
- Cunha Gomes (São Tomé), Lda..

O presente estudo tem como principal objetivo reunir um conjunto de informação e documentação apta a provar a paridade de mercado dos termos e condições praticados nas operações efetuadas pela Cunha Gomes com entidades relacionadas, dando cumprimento, relativamente ao exercício fiscal de 2011, à obrigação documental estabelecida pela legislação portuguesa de preços de transferência em vigor durante este período.

### **3.2.2 - Enquadramento da Atividade da Cunha Gomes**

Antes de analisarmos os preços de transferência no âmbito da Empresa aqui em estudo interessa apresentar o seu historial e atividade.

#### **3.2.2.1 - Breve Historial da Empresa**

As gamas técnicas de produtos que a Empresa comercializa, oferecem soluções que respondem às exigências do mercado, não só em termos de qualidade como também de funcionalidade e *design*.

De entre as marcas e produtos representados podem-se destacar, entre outros, a Deville, Iris, Jacob Delafon, Villeroy & Boch, Knauf, Cinca, Dow, etc.

Dada a sua ampliação por todo o país, para além das filiais de Aveiro, Guimarães e Vila Real, a empresa conta com diversos associados, como é caso da JL Barros (nas Caldas da Rainha), e da Macoreli (em Lisboa e Faro).

Atualmente a Cunha Gomes comercializa uma vasta gama de produtos técnicos para todas as fases de construção, designadamente suportes, colocação e construção, estando organizada nas seguintes famílias de produtos:

**Tabela 1 – Tipos de Produto**

Tipos de Produto	
Aditivos, juntas vedações e tratamentos	Isolamento para indústria e construção
Ambiente e Proteção	Madeiras
Aquecimento	Pavimentos cerâmicos de grande resistência
Coberturas	Perfis de remate e complementos de instalação
Colas	Pisos técnicos sobrelevados
Decoração e tetos falsos	Revestimentos cerâmicos
Depósitos	Revestimentos cerâmicos rústicos
Domótica	Revestimentos e pavimentos em vidro
Elementos de construção	Rochas ornamentais
Equipamento de jardim	Salas de banho/Equipamentos
Equipamento de cozinha e lavandaria	Torneiras
Equipamento sanitária hospitalar	Tubagens e equipamentos acessórios
Ferramentas e equipamentos	

Fonte: Elaboração própria

### 3.2.2.2 - Apresentação Sumária da Empresa

<u>Denominação:</u>	Materiais de Construção Cunha Gomes, SA
<u>Sede:</u>	Rua da Constituição, n.º 2309 4250-172 Porto
<u>N.º de Contribuinte:</u>	500 187 649
<u>Forma Jurídica:</u>	Sociedade Anónima
<u>Capital Social:</u>	EUR. 2.500.000
<u>Data de constituição:</u>	1964
<u>CAE:</u>	46732 – Comércio por grosso de materiais de construção (exceto madeira) e equipamento sanitário
<u>Ativ. Desenvolvidas:</u>	Comercialização e distribuição de materiais de construção

Participações:

Cunha Gomes, SGPS, SA (78,58%)

Ações Próprias (9%)

Pessoas Singulares (12,42%)

**3.2.2.3 – Descrição e Caracterização das Entidades Relacionadas**

Tal como já foi referido, o regime de preços de transferência aplica-se a operações ou séries de operações vinculadas entre as entidades que se enquadrem numa das seguintes situações:

- ✓ Entidades relacionadas residentes em território português;
- ✓ Estabelecimento estável português de sociedade estrangeira e essa mesma sociedade ou um outro estabelecimento estável noutro país; e
- ✓ Entidades não residentes, incluindo um estabelecimento estável português e qualquer outra entidade não residentes.

A existência de um vínculo entre duas ou mais entidades determina que as mesmas sejam consideradas relacionadas para efeitos de preços de transferência.

Nos termos do n.º 4 do artigo 63º do Código do IRC, estamos perante entidades relacionadas nomeadamente quando:

- ✓ Uma entidade detenha, direta ou indiretamente, pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto de outra entidade;
- ✓ Pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto de duas entidades (estas duas serão relacionadas entre si) seja detido pela mesma entidade;
- ✓ As atividades económicas desenvolvidas por uma entidade que estejam em larga medida dependentes de outras entidades (devido à existência de dependência comercial, financeira ou jurídica).

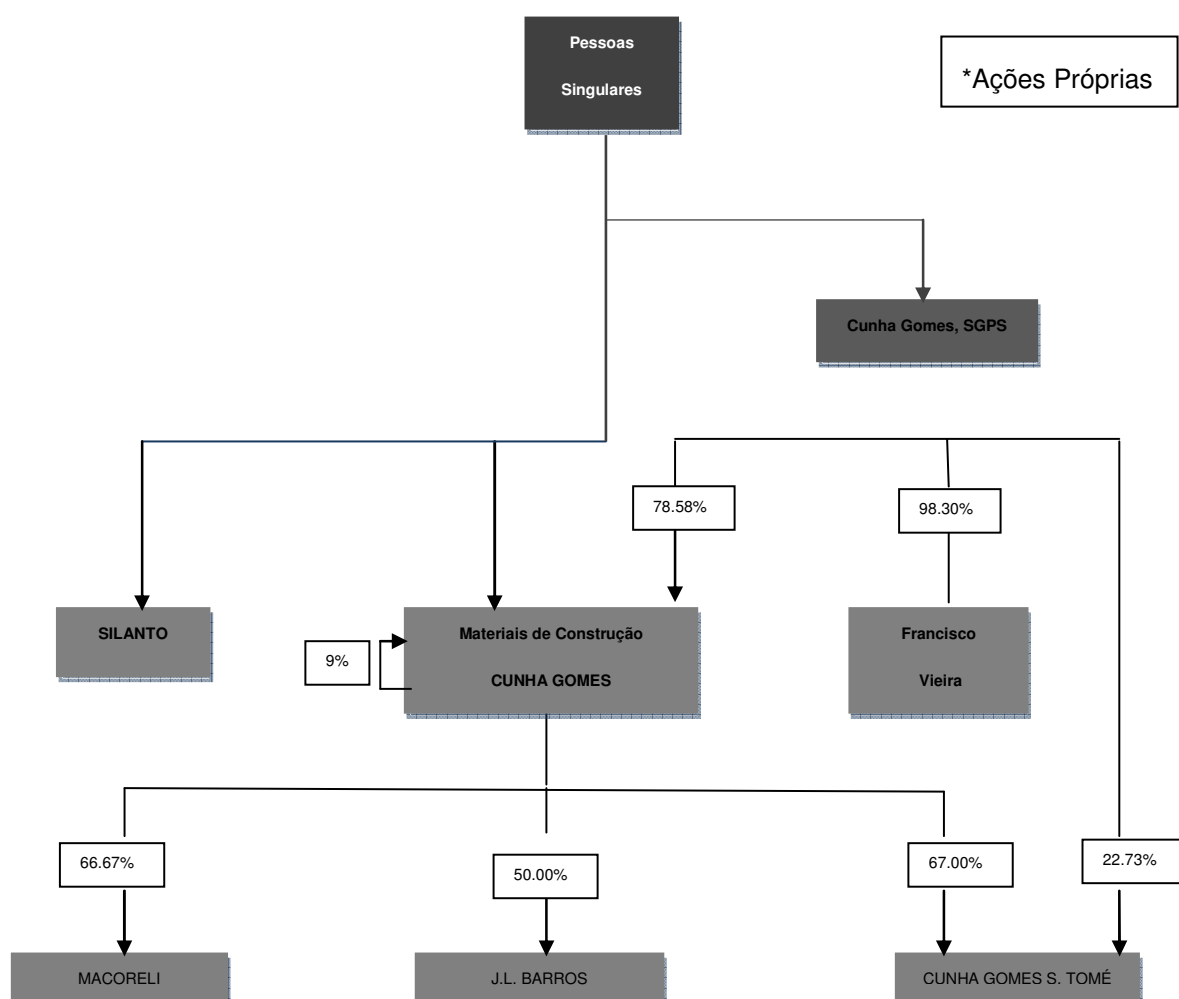
Atendendo ao exposto, e de acordo com a estrutura de participações a seguir apresentada, a Cunha Gomes no seio do Grupo, realizou operações, durante o exercício de 2011, com entidades consideradas relacionadas, de acordo com os seguintes critérios:

**Tabela 2 – Afetação de Transações com Base no Art.º63 do CIRC**

	Art 63, n.º4
Macoreli	a)
JL Barros	a)
Silanto	b)
Francisco Vieira	b)
Cunha Gomes (S. Tomé)	a)

Fonte: Elaboração própria

**Figura 1 - Organograma de Participações**



Fonte: Elaboração própria

Com o objetivo de enquadrar as operações vinculadas objeto da nossa análise passamos, conforme previsto na legislação portuguesa, a caracterizar a atividade exercida quer pela Cunha Gomes quer pelas entidades relacionadas envolvidas nessas operações.

A Cunha Gomes, maioritariamente detida pela Cunha Gomes SGPS, tem como principal atividade a comercialização e distribuição de materiais de construção através dos seus armazéns abertos ao público.

No quadro seguinte apresenta-se uma breve descrição da atividade desenvolvida durante o ano de 2011, pelas entidades relacionadas da Cunha Gomes.

**Tabela 3 – Descrição de Entidades Relacionadas**

Entidade	Breve Descrição da Atividade
Macoreli	<p>Macoreli &amp; Cunha Gomes, S.A. é uma empresa de materiais de Construção do Grupo Cunha Gomes, tendo como atividade desde 1964 a venda de materiais de Construção.</p> <p>Integrada no Grupo Cunha Gomes é uma das maiores empresas presentes no setor, tendo como principais áreas de atuação a zona metropolitana de Lisboa e o Algarve. É a representante exclusiva em Portugal de algumas das mais conhecidas e reputadas marcas de materiais de construção.</p>
JL Barros	<p>Constituída em 1918, a JL Barros é uma empresa com sede nas Caldas da Rainha especializada na comercialização de materiais de construção. A sua excelente localização junto à A8, permite um fácil acesso aos seus clientes tanto para transporte de alguns dos seus produtos, como para visita de um salão de exposição onde se pode encontrar quase todos os produtos necessários para a construção.</p>

Entidade	Breve Descrição da Atividade
Silanto	<p>A Silanto, S.A., constituída em 1949 e com sede em Vila Nova de Gaia, tem como atividade principal o comércio por grosso de materiais de construção.</p> <p>Nesta área disponibiliza um vasto conjunto de materiais, repartidos por três unidades de negócio distinta, nomeadamente, tetos e revestimentos, isolamentos, policarbonatos e trespas, procurando manter uma posição competitiva em todas elas.</p> <p>Paralelamente, a Silanto disponibiliza serviços de transformação e de instalação de materiais.</p>
Francisco Vieira	<p>Para além de se dedicar à venda de materiais de construção ao público, a Francisco Vieira dedica-se também à atividade imobiliária.</p>
Cunha Gomes (S. Tomé)	<p>A empresa Cunha Gomes (S. Tomé), é uma participada da Cunha Gomes vocacionada para a comercialização de materiais de construção, em S. Tomé e Príncipe.</p>

Fonte: Elaboração própria

### 3.3 – Auditoria aos Preços de Transferência

As variáveis associadas ao estudo dos preços de transferência no caso da Cunha Gomes, envolvem alguma complexidade ao nível do enquadramento da organização.

#### 3.3.1 – Análise das Funções Exercidas, dos Ativos Utilizados e dos Riscos Assumidos

Com o objetivo de determinar o método mais apropriado para efeitos da análise de preços de transferência, é necessário avaliar, entre outros aspetos, o grau de comparabilidade existente entre a operação vinculada (ou série de operações) a analisar e operações não vinculadas, isto é, realizadas com ou entre entidades consideradas independentes.

Para avaliação do referido grau de comparabilidade deverão ser considerados diversos fatores, entre os quais se destacam as funções exercidas pelas entidades intervenientes nas operações, os ativos utilizados e os riscos assumidos, quer pela Cunha Gomes, quer pelas entidades relacionadas envolvidas nas operações vinculadas anteriormente identificadas.

De facto, a rentabilidade que um agente económico espera obter numa determinada operação é tanto maior quanto mais complexas forem as funções por si exercidas, maiores os riscos que assume e mais relevantes os ativos que utiliza.

Reportando-nos à descrição da atividade de cada entidade supra identificada, proceder-se-á assim neste ponto à sistematização das funções exercidas, ativos utilizados e riscos assumidos pela Cunha Gomes no âmbito das operações vinculadas em análise no presente trabalho.

### **3.3.1.1 – Análise Funcional**

Com referência à descrição anteriormente realizada da atividade económica desenvolvida pela Cunha Gomes e pelas suas entidades relacionadas, é possível resumir as principais funções exercidas dentro da organização, conforme se segue:

#### **Gestão Estratégica**

A gestão estratégica é definida localmente por cada uma das entidades, com respeito pelo âmbito da atuação geográfica. De facto o Grupo encontra-se estruturado de acordo com mercados de atuação aproveitando o conhecimento local que cada entidade tem do seu mercado alvo.

A Cunha Gomes, na qualidade de sociedade “mãe” do Grupo com o seu nome define centralmente objetivos económicos e financeiros que comunica às restantes entidades de modo a que sejam alcançados objetivos de crescimento e desempenho adequados.

#### **Função Comercial**

À semelhança da função estratégica a função comercial é descentralizada, sendo que cada entidade assume a melhor estratégia comercial de modo a alcançar os objetivos pré-determinados.

#### **Marketing**

A Cunha Gomes, assim como as restantes entidades do Grupo, possuem uma estrutura interna perfeitamente definida responsável pelo marketing e pela relação com o cliente. Essa estrutura desenvolve todo o plano de marketing operacional, designadamente, estudos de mercado (incluindo análise de concorrentes e clientes), participação em feiras e exposições, produção de catálogos e brochuras.

É de salientar que as entidades do Grupo Cunha Gomes não possuem produtos próprios comercializando artigos produzidos por terceiros. Neste sentido as estratégias de marketing



encontram-se condicionadas na medida a que os seus fornecedores sejam capazes de executar estratégias de marketing eficientes e eficazes para a promoção dos respetivos produtos.

### **Funções Administrativas e Financeiras**

A Cunha Gomes assegura através de recursos próprios as funções internas de carácter administrativo e financeiro, como sejam a área de recursos humanos, a contabilidade, a tesouraria e serviços gerais, o que compreende as seguintes tarefas:

- Organização e manutenção da informação contabilística da Cunha Gomes, com o objetivo de dar cumprimento às respetivas obrigações fiscais e de *reporting* interno;
- Gestão fiscal a nível local;
- Planeamento e controlo financeiro;
- Gestão de tesouraria;
- Processamento de salários e cumprimento das respetivas obrigações tributárias;
- Gestão dos serviços gerais, tais como correspondência, economato, instalações, etc.

À semelhança da Cunha Gomes, cada entidade do Grupo é responsável por manter a sua própria gestão administrativa e financeira.

### **Função de Logística e Planeamento**

A Cunha Gomes é responsável pelas tarefas de logística e de planeamento da sua atividade, respondendo do melhor modo às necessidades e exigências de mercado. A Empresa é responsável pela gestão de stocks, encomendas, entregas, gestão de pagamentos e de recebimentos.

#### **3.3.1.2 – Ativos Utilizados**

De forma a avaliar o grau de comparabilidade da atividade exercida pela Cunha Gomes relativamente a outras entidades que venham a ser selecionadas na pesquisa de informação referencial, é ainda relevante identificar os ativos por si utilizados e que se encontram resumidos no quadro seguinte:

**Tabela 4 - Principais Ativos da Cunha Gomes (2010-2011)**

	2010	2011	
<b>Rubrica</b>	<b>Montante (€)</b>	<b>Montante (€)</b>	<b>% ativo</b>
Ativos Intangíveis	9.827,35	6.239,44	0,02%
Ativos Tangíveis	16.335.542,93	16.100.196,08	54,21%
Propriedades de Investimento	164.919,54	161.621,15	0,54%
Inventários	3.649.012,99	3.149.788,25	10,61%
Dívidas de Terceiros (Curto Prazo)	665.938,92	397.429,20	1,34%
Depósitos Bancários e Caixa	521.548,35	117.623,55	0,40%
Acréscimos e Diferimentos	33.509,24	26.285,79	0,09%
<b>Ativo Líquido Total</b>	<b>32.337.487,36</b>	<b>29.697.216,00</b>	

Fonte: Elaboração própria

O peso relativo das várias rubricas do ativo da Cunha Gomes espelha a natureza da sua atividade para o comércio e distribuição de produtos.

De facto, tendo por base a composição do ativo em balanço no final de 2011 é possível constatar-se que a Empresa possui perto de 12,1 milhões de euros relativos aos edifícios e outras construções e a equipamento básico que respeitam não só às instalações afetas ao armazenamento mas também aos espaços dedicados à exposição dos produtos comercializados pela Empresa.

Ao nível do ativo circulante, este representa cerca de 75% do ativo líquido da Cunha Gomes. A empresa apresentou um nível de inventários semelhantes ao do ano anterior representando 10,6% do ativo líquido desta entidade. As dívidas de clientes também se mantiveram sem grandes variações entre o exercício de 2010 e 2011 representando neste último exercício um peso de 12,7%. De facto, a relevância desta rubrica prende-se com as vendas efetuadas a crédito junto de profissionais que atuam no setor de construção ou mesmo por particulares que efetuam compras de montante considerável.

### **3.3.1.3 – Riscos Assumidos**

Os preços de transferência praticados, bem como as demais condições acordadas em determinada operação, devem refletir o grau de envolvimento das partes intervenientes, tanto a nível de funções desempenhadas como de riscos assumidos. Esta relação deverá verificar-se quer as operações sejam realizadas entre entidades relacionadas (operações vinculadas), quer entre entidades independentes.

De facto, em termos económicos, é expectável que a rentabilidade auferida por uma entidade (e, portanto, os preços que pratica) varie no mesmo sentido que o risco que assume e a complexidade das funções que desempenha no decorrer da sua atividade operacional. Em resultado, o potencial de ganho tenderá a ser tanto maior quanto o nível de risco assumido e as funções desempenhadas.

Seguidamente enunciam-se os principais riscos assumidos pela Cunha Gomes, bem como pelas entidades relacionadas, no quadro das operações vinculadas.

#### **Risco de mercado**

Entende-se como risco de mercado aquele que se encontra associado à possibilidade de ocorrência de alterações nas preferências dos clientes ou da entrada no mercado de produtos ou serviços que poderão ser considerados transversais aos comercializados pela parte envolvente como consequência de vários fatores externos, de entre os quais se destacam:

- O elevado grau de concorrência;
- A sofisticação ou maturidade do mercado;
- Um ambiente sociocultural em plena mutação;
- A inovação nos serviços e nos canais de distribuição; e
- A quebra do ritmo de desenvolvimento económico.

Convém ainda salientar que a própria evolução da atividade e as tendências internacionais constituem variáveis autónomas deste risco com grande impacto na atividade da Empresa.

A combinação destes fatores confere um risco relativamente significativo na procura existente sobre alguns dos produtos comercializados pela Cunha Gomes.

Contudo, a exposição da Empresa ao risco de mercado é minimizada pela diversificação dos produtos que disponibiliza a estes e semelhantes ao assumido pelas demais entidades a atuar no mercado.

### **Risco de Crédito**

Por risco de crédito entende-se a probabilidade de incumprimento, por parte dos clientes, das suas obrigações de pagamento.

O risco de crédito por parte dos clientes da Cunha Gomes não cumprirem os seus compromissos de pagamento para com a Empresa é efetivo. Contudo, a Empresa procura minimizar este risco, através de uma gestão atenta do comportamento dos clientes.

### **Risco Económico**

A ocorrência de alterações conjunturais em termos macroeconómicos influencia naturalmente o desempenho dos mercados, e consequentemente das empresas que nele operam. No caso da Cunha Gomes, a empresa tem procurado dirimir eventuais efeitos das alterações conjunturais através da diversificação da sua gama de produtos e, bem assim, da permanente atualização das suas condições comerciais. Note-se contudo que a sua atividade se encontra focada no mercado da construção variando o seu desempenho de acordo com os resultados alcançados neste setor.

### **Risco Operacional**

A possibilidade de ocorrência de situações de fraude ou incumprimento por parte dos colaboradores da Cunha Gomes no decorrer do exercício das suas funções ou ao nível dos procedimentos internos traduz-se no risco operacional suportado pela Empresa.

O risco operacional a que a Cunha Gomes está exposta é relativamente reduzido, na medida em que a Empresa dispõe de rigorosos procedimentos de controlo interno implementados.

### **Risco de Inventários**

É da responsabilidade da Cunha Gomes assegurar o adequado armazenamento das existências de mercadorias para venda, sendo da sua conta e risco eventuais perdas resultantes da sua deterioração ou perda extraordinária.

Assim, o risco de inventário está associado à obsolescência, ao roubo e à deterioração dos produtos comercializados pela Cunha Gomes que se encontrem em armazém impedindo a sua comercialização.

Associado a este risco assume especial relevância a validade dos produtos comercializados pela Empresa. De facto, quando armazenado em condições ideais estes produtos têm um prazo de validade extenso. Considera-se que não é relevante este risco para a Empresa.

### **Risco de Câmbio**

O risco de câmbio está presente através das oscilações inesperadas das taxas de câmbio para troca com moedas desfavoráveis para a Empresa. Dado possuir transações com entidades não residentes na Zona Euro, nomeadamente São Tomé, a Empresa encontra-se exposta a este risco de forma moderada.

### **3.3.2 – Identificação e Descrição das Transações Intragrupo**

A Cunha Gomes relaciona-se no decorrer da sua atividade com outras empresas inseridas no mesmo grupo.

#### **3.3.2.1 – Quantificação das Operações Vinculadas**

De forma a melhor demonstrar as transações realizadas pela Cunha Gomes no exercício de 2011, apresentamos uma tabela resumo das operações vinculadas estabelecidas com o Grupo.

**Tabela 5 – Partes Relacionadas**

<b>Partes Relacionadas</b>	<b>Transações Gastos (€)</b>	<b>Transações Rendimentos (€)</b>	<b>Saldos Pendentes Ativos (€)</b>	<b>Saldos Pendentes Passivos (€)</b>
<b>Empresa-mãe:</b>				
Cunha Gomes, SGPS	0,00	0,00	0,00	285.000,00
	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>285.000,00</b>
<b>Associadas:</b>				
Macoreli	68.430,76	546.798,69	1.721.633,50	180.917,53
J. L. Barros	82,32	547.607,37	253.153,81	0,00
Cunha Gomes S. Tomé	0,00	144.114,33	218.126,58	0,00
	<b>68.513,08</b>	<b>1.238.520,39</b>	<b>2.192.913,89</b>	<b>180.917,53</b>

<b>Partes Relacionadas</b>	<b>Transações Gastos (€)</b>	<b>Transações Rendimentos (€)</b>	<b>Saldos Pendentes Ativos (€)</b>	<b>Saldos Pendentes Passivos (€)</b>
<b>Outras:</b>				
Francisco Vieira	14.175,17	3.826,23	496.111,52	0,00
	<b>14.175,17</b>	<b>3.826,23</b>	<b>496.111,52</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>82.688,25</b>	<b>1.242.346,62</b>	<b>2.689.025,41</b>	<b>465.917,53</b>

Fonte: Elaboração própria

### 3.3.2.2 – Determinação das Operações Relevantes

Uma vez identificadas e quantificadas as operações vinculadas, importa garantir que as mesmas foram contratadas em condições e termos substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratadas, aceites e praticadas entre entidades independentes em operações comparáveis. Deste modo, sempre que possível, deverá ser realizada uma análise individualizada das operações.

Alternativamente, nas situações em que estas estão intimamente interligadas ou são continuadas e em que a sua desagregação conduzirá à perda de funcionalidade e valor ou se revele impraticável a determinação do preço por cada operação, quer pelos elevados custos associados, quer pela inexistência ou insuficiência de informação sobre empresas comparáveis, a análise pode e deve ser efetuada numa base agregada.

De referir que, de acordo com o preâmbulo da Portaria que orienta o tratamento dos preços de transferência, o sujeito passivo deve obter, produzir e manter informação e documentação que justifique a política adotada em matéria de preços de transferência, não sendo, todavia, obrigado a incorrer em custos de observância desproporcionais.

Neste sentido, importa efetuar uma análise à materialidade das operações vinculadas, de forma a aferir do potencial impacto que poderão ter nos resultados da Empresa.

**Tabela 6 – Gastos com Entidades Relacionadas**

<b>Exercício de 2011</b>		
<b>GASTOS</b>	<b>Valores em €</b>	<b>% no total de gastos operacionais</b>
Gastos com Entidades Relacionadas	82.688,25	0,68%
<b>TOTAL DE GASTOS OPERACIONAIS (€)</b>	<b>12.140.147,83</b>	

Fonte: Elaboração própria

**Tabela 7 – Rendimentos com Entidades Relacionadas**

<b>Exercício de 2011</b>		
<b>RENDIMENTOS</b>	<b>Valores em €</b>	<b>% no total de rendimentos operacionais</b>
Rendimentos com Entidades Relacionadas	1.242.346,62	12,77%
<b>TOTAL DE RENDIMENTOS OPERACIONAIS (€)</b>	<b>9.728.773,08</b>	

Fonte: Elaboração própria

Conforme é possível verificar nos quadros apresentados referentes às transações realizadas pela Cunha Gomes com entidades relacionadas, apenas a venda de produtos apresenta alguma representatividade percentual significativa no universo das transações totais realizadas pela empresa.

### **3.3.2.3 – Descrição das Operações Vinculadas**

As operações vinculadas anteriormente identificadas podem ser descritas como segue:

#### **Venda de Produtos para a Construção Civil**

O Grupo Cunha Gomes é constituído por um conjunto de empresas, subsidiárias e empresas associadas, que atuam no mercado da comercialização e distribuição de materiais de construção através de armazéns abertos ao público.

O Grupo tem a sua presença através das entidades que se indicam no ponto 3.2.2.3, cobrindo todo o território nacional.

O Grupo não possui nenhuma entidade de natureza fabril. Os produtos finais que comercializam são adquiridos junto de fornecedores e fabricantes independentes de acordo com a procura dos seus clientes.

A política de preços de transferência definida para o Grupo prevê que exista a aplicação de margens de remuneração definidas tendo em consideração a origem dos produtos (nacionais ou estrangeiros), a natureza do mercado a que a empresa do Grupo dirige a sua atividade (agente revendedor, agente instalador ou empreiteiros e publico em geral) e a quantidade de produtos adquiridos por aquela entidade.

### **Operações Imateriais**

Para além das supra mencionadas operações, a Cunha Gomes realizou durante o exercício em análise outras operações, as quais não foram objeto de uma análise económica específica, por se ter considerado, conforme previsto no preâmbulo da Portaria, que os custos de observância a incorrer seriam desproporcionados face à sua materialidade, nomeadamente as seguintes operações:

- Aquisição de produtos; e
- Operações de redébito.

### **3.3.3 – Análise Económica / Benchmarking**

Neste ponto, será feita uma análise às transacções da Cunha Gomes.

#### **3.3.3.1 – Análise Económica da Operação de Venda de Produtos para a Construção Civil**

De acordo com a legislação aplicável, entendeu-se para efeitos da análise de preços de transferência que estas operações de aquisição de mercadorias a entidades relacionadas consubstanciavam um fornecimento continuado de bens, na medida em que se revelou impraticável a determinação de um preço por cada operação.

Nesta circunstância, e conforme previsto no n.º 2 do artigo 1.º da Portaria, a opção recaiu na análise agregada de todas as aquisições de mercadorias a entidades relacionadas.



### 3.3.3.2 – Seleção do Método Mais Adequado

De acordo com a alínea h) do ponto único do Artigo 14.º da Portaria, passamos a indicar as razões justificativas da seleção do método que se considerou mais apropriado.

Com o objetivo de verificar a observância do princípio da plena concorrência no que respeita às condições de remuneração das operações de venda de produtos por parte da Cunha Gomes junto de entidades relacionadas (atividade de “distribuição”), foi escolhido como mais adequado o método do preço de revenda minorado.

Este método, aplicado ao presente caso, em que a margem a testar é a realizada pelo fornecedor intragrupo (Cunha Gomes), tem por base de aplicação o preço das mercadorias adquiridas a entidades independentes, ao qual deverá ser acrescida uma margem de lucro bruto normalmente praticada por entidades independentes em situações consideradas comparáveis, determinando-se dessa forma um referencial de mercado para os preços de venda intragrupo.

Apresentamos em resumo a razão de rejeição dos restantes métodos:

**Tabela 8 - Resumo das Razões dos Métodos Rejeitados**

MÉTODOS	RAZÃO DE REJEIÇÃO
Método do preço comparável de mercado	A Cunha Gomes não realiza com entidades independentes operações de natureza similar, isto é, que ponderem em igual proporção as variáveis que contribuem para a formação do preço de venda. Este método não foi considerado como o mais adequado.
Método do preço de revenda minorado	Método considerado como o mais apropriado.
Método do custo majorado	Apesar do método do custo do custo majorado poder ser indicado para transmissão de produtos entre entidades relacionadas, está em análise uma atividade de distribuição. Adicionalmente a complexidade das condições praticadas e a integração das operações realizadas entre entidades relacionadas impossibilitou a segregação das margens praticadas em cada operação. Assim, este método não foi considerado como o mais adequado.

MÉTODOS	RAZÃO DE REJEIÇÃO
Método do fracionamento do lucro	Método utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes, e normalmente aplicável quando os métodos anteriores não possam ser adotados.
Método da margem líquida da operação	Método que se baseia na análise de um indicador relativo a margens de lucro líquidas obtidas pelas entidades intervenientes e normalmente aplicável quando os 3 primeiros métodos supra não possam ser adotados.

Fonte: Elaboração própria

### 3.3.3.3 – Aplicação do Método do Preço de Revenda Minorado

O método do preço de revenda minorado foi considerado o método mais apropriado para avaliar o cumprimento do princípio de plena concorrência relativamente aos termos e condições acordados pela Cunha Gomes e entidades relacionadas no âmbito da operação de compra e venda de mercadorias.

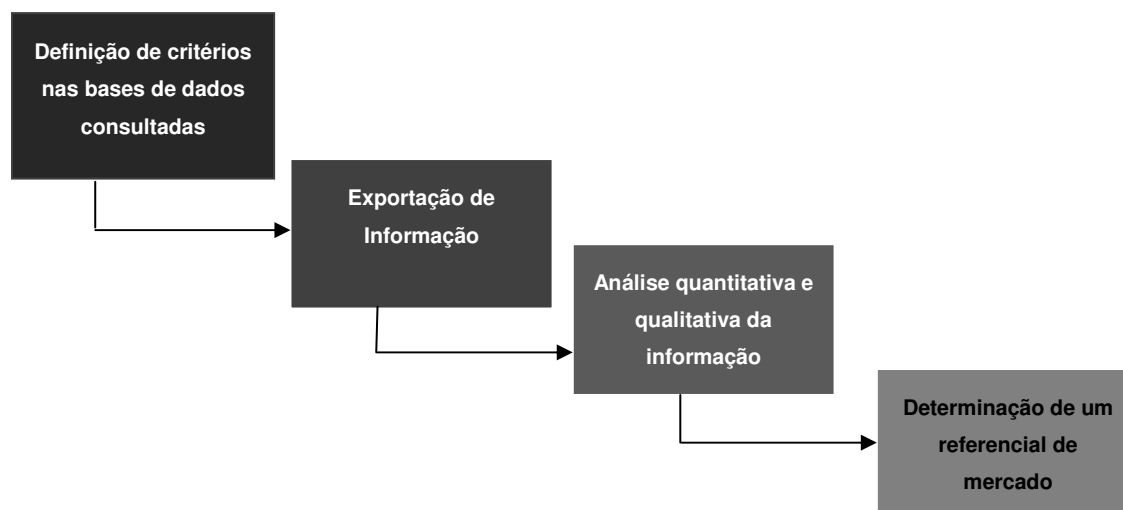
Relativamente às empresas consideradas comparáveis, foram determinadas as respetivas margens de lucro bruto, definidas por:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Vendas} - \text{Custo das mercadorias vendidas}}{\text{Vendas}}$$

Considerando que não se assistiu a grandes alterações no mercado onde a Cunha Gomes se insere, entendeu-se adequado atualizar os resultados obtidos na estratégia realizada para o processo de documentação de preços de transferência detalhando-se de seguida os principais tópicos para o exercício de 2011.

O processo de pesquisa desenvolvido é composto pelas fases de análise a seguir descritas, e que podem ser esquematicamente resumidas da seguinte forma:

**Figura 2 – Fases de Análise do Estudo**



Fonte: Elaboração própria

#### Critérios de pesquisa

De forma a garantir o mais elevado grau de comparabilidade, procurou-se identificar à partida entidades independentes cuja atividade desenvolvida seja considerada comparável à da Cunha Gomes, designadamente a venda de produtos para utilização no setor da construção civil.

A análise efetuada teve por base a aplicação de critérios de pesquisa, seleção e exclusão descritos na presente parte, tendo a pesquisa de informação comparável sido realizada mediante a utilização da base de dados Bureau VanDijk's Amadeus (adiante designada por "Amadeus")<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> A base de dados Amadeus utilizada nesta pesquisa contém informação financeira de cerca de 9 milhões de empresas públicas e privadas presentes em 38 países europeus. A informação disponibilizada é fornecida por mais de 30 entidades especializadas nos países abrangidos pela base de dados. A Amadeus disponibiliza informação financeira referente a um período máximo de dez exercícios, tanto em termos consolidados como individuais, bem como diversos rácios de análise financeira e informação sobre a atividade desenvolvida pelas empresas e respetivas estruturas de participações.

O processo de pesquisa desenvolvido foi composto por três fases de análise, designadamente:

- A identificação e exportação eletrónica de informação referente a empresas potencialmente comparáveis à Cunha Gomes, através de uma pesquisa automática de informação na Amadeus;
- Análise manual da amostra inicial exportada da Amadeus mediante a revisão da informação fornecida pela base de dados;
- Pesquisa de informação na internet sobre as empresas potencialmente comparáveis.

Na pesquisa realizada na base de dados Amadeus, foram selecionadas empresas de acordo com os seguintes critérios:

**Tabela 9 – Critérios de Seleção de Empresas**

Atividade desenvolvida	<p>Com o objetivo de identificar empresas comparáveis, o primeiro passo consistiu em selecionar empresas classificadas com os seguintes códigos de atividade:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Código NAC 5153 – Comércio por grosso de madeira, materiais de construção e equipamentos sanitários;</li><li>• Código SIC US 5039 – Comércio por grosso de materiais de construção, n.e.</li></ul>
Independência	<p>Foram rejeitadas todas as empresas cujas notações de independência definidas pela base de dados não fossem A, A+, A- ou U. foram igualmente rejeitadas empresas que detenham ou sejam detidas em mais de 10% por outras entidades.</p>

Localização geográfica	De entre as empresas disponíveis na base de dados, foram selecionadas empresas pertencentes à Europa dos 17 <sup>6</sup> . A utilização de um critério desta natureza permite selecionar empresas que operem em mercados semelhantes ao mercado relevante em análise. Não sendo possível selecionar apenas empresas que operem em Portugal, o processo de seleção foi alargado em termos de território considerado, incluindo também empresas que operam noutros mercados europeus.
Proveitos operacionais	Foram selecionadas empresas com informação disponível sobre proveitos operacionais para pelo menos o exercício de 2010 ou 2011.

Fonte: Elaboração própria

A aplicação dos critérios supra apresentados permitiu a obtenção de uma amostra de 321 empresas.

Numa primeira fase, foram excluídas 87 empresas por não disporem de qualquer tipo de descrição de atividade desenvolvida, reduzindo-se o conjunto de empresas potencialmente comparáveis para 234 empresas.

### **Revisão da descrição de negócio**

Nesta fase, as descrições de negócio das empresas potencialmente comparáveis foram analisadas, tendo sido definidos critérios de avaliação do grau de comparabilidade entre as empresas em análise e a Cunha Gomes.

Após uma análise pormenorizada da descrição de atividade das empresas em análise, foram excluídas da amostra 191 empresas por um, ou mais, dos seguintes motivos:

- As atividades desenvolvidas não serem consideradas comparáveis;
- Os produtos comercializados não serem comparáveis; ou
- Possibilidade de existência de operações vinculadas.

---

<sup>6</sup> Alemanha, Áustria, Bélgica, Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Estónia, Finlândia, França, Grécia, República da Irlanda, Itália, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Portugal.

### **Revisão na Internet**

Após a aplicação dos critérios supra descritos, a amostra de empresas potencialmente comparáveis foi submetida a uma nova análise individualizada, através de pesquisa de informação na internet.

Após análise da informação recolhida (quer nos sites institucionais das empresas, quer noutros sites de informação com referência sobre as mesmas), foram excluídas 26 empresas porque:

- A informação disponibilizada não se revelou comparável com a atividade desenvolvida pela Cunha Gomes;
- Não cumpriam o critério de independência; ou
- Não foi possível encontrar qualquer informação sobre as mesmas.

### **Existência de informação financeira**

Por fim, uma empresa foi excluída da análise por não dispor de informação financeira desagregada para o cálculo da respetiva margem bruta.

### **Análise dos resultados e conclusão**

A aplicação dos critérios de pesquisa supra descritos permitiu identificar um conjunto final de 16 empresas comparáveis:

**Tabela 10 - Conjunto final de empresas comparáveis**

<b>N.º</b>	<b>Empresa</b>	<b>País</b>	<b>Descrição de atividade (língua nativa)</b>	<b>Descrição de atividade (Tradução)</b>
1	A.PALLISER SA	SPAIN	Comercializacion al por mayor y al por menor de todo tipo de materiales para la constriccion y complementarios de la misma, tales como muebles de cocina, banos aseos, chimeneas, griferia, sanitários y iluminacion.	Comércio por grosso e a retalho de materiais de construção.

N.º	Empresa	País	Descrição de atividade (língua nativa)	Descrição de atividade (Tradução)
2	ALANTA SA	SPAIN	Comercializacion de toda clase de productos y materiales para la construccion inmobiliaria, mediante la compra-venta, importacion y exportacion, tanto al mayor como al detalle de tales bienes.	Compra, venda, importação e exportação de materiais de construção.
3	ARAMBURU GUZMAN SL	SPAIN	El almacenamiento, comercializacion y venta tanto al mayor como al menor de tuberias, griferias articulos mobiliarios, aparatos sanitarios y material de saneamiento.	Comércio por grosso e a retalho de tubos, artigos mobiliários, material sanitário e de saneamento.
4	BAUTECHNIK S.R.L. % BAUTECHNIK G.M.B.H.	ITALY	Scopo della societa' e' quanto segue: import, commercio ingrosso e minuto di materiale tecnico per cantieri; progettazione ed esecuzione di lavori edili; costruzione di prodotti per l'edilizia.	Importação, exportação, comércio por grosso e a retalho de materiais de construção.

N.º	Empresa	País	Descrição de atividade (língua nativa)	Descrição de atividade (Tradução)
5	DIPLOMATDORRAR I SVERIGE AB	SWEDEN	Bolaget skall bedriva inkop och försalining av dorrar, lagerhantering av byggmaterial sasom fonster, dorrar, oppnare, stegar, portar och liknande produkter, inkop av namnda produkter, leverensbevakning och administrativ service at samverkande foretag samt darmed forenlig verksamhet.	Retalhista de material de construção e sanitário.
6	FRATELLI ZANGRILLO MATERIALI DA CONSTRUZIONE S.R.L	ITALY	Commercio all'ingrosso ed al dettaglio di materiale da costruzione, articoli idrotermici e sanitari, ferramenta ed affini.	Grossista e retalhista de materiais de construção, eletrodomésticos e equipamentos sanitários.
7	GLOBO S.R.L.	ITALY	Commercio materiale per l'edilizia, sanitari e riscaldamento. Ceramiche per pavimenti e rivestimenti, produzione e ingrossi, bagno, accessori mobili, idrosanitari, commercio, riscaldamento apparecchi e materiali, condizionatori d'aria, etcf.	Comércio de materiais de construção, eletrodomésticos e equipamentos sanitários.
8	MATERIAUX NORD BLAYAIS	FRANCE	Négoce de matériaux de construction.	Comércio de materiais de construção.
9	PEREZ LAZARO SL	SPAIN	Compra y venta de materiales de construccion.	Comércio de materiais de construção.



N.º	Empresa	País	Descrição de atividade (língua nativa)	Descrição de atividade (Tradução)
10	QUILES SL	SPAIN	El comercio de productos de cerámica y todos los que sean necesarios para la edificación y su decoración.	Comércio de produtos de cerâmica e outros necessários à construção.
11	RI.PA. S.P.A.	ITALY	Commercio all'ingrosso ed al dettaglio nonche' l'installazione di rivestimenti e pavimenti, di articoli igienico sanitari, di materiali da costruzione, di caminetti, di colori, vernici e decorazioni per pavimenti e pareti, di articoli di installazione ed accessori, di legnami ed affini, arredi bagno ed accessori; potra' inoltre assumere rappresentanze ed effettuare operazioni di intermediazioni nello stesso settore.	Grossista e retalhista de materiais de construção.
12	SALTOKI LLEIDA SA	SPAIN	La compra, importacion, almacenaje, distribucion y venta de materiales y complementos para la construccion, calefaccion, fontaneria, saneamiento, herramientas y similares;  La importacion y comercializacion de artic.	Grossistas e retalhistas de materiais de construção.
13	SANEAMIENTOS ZARAGOZA SA	SPAIN	Mayorista material saneamiento.	Comércio de material sanitário.

N.º	Empresa	País	Descrição de atividade (língua nativa)	Descrição de atividade (Tradução)
14	SANIHOGAR SA	SPAIN	Venta al por mayor y menor, de toda clase de articulos y materiales destinados a la construccion, y muy especialmente, saneamiento, ceramica y complementos, pudiendo para ello realizar toda clase de actividades accesorin.	Grossista e retalhista de materiais de construção e equipamento sanitário.
15	TICCHIONI S.R.L.	ITALY	Commercio all'ingrosso ed al minuto di materiale edile, igienico-sanitario e da riscaldamento, accessori per bagno.	Grossista e retalhista de materiais de construção, equipamento sanitário e de aquecimento.
16	VELTA ITALIA S.R.L. % VELTA ITALIA G.M.B.H.	ITALY	Commercio all'ingrosso di materiali da costruzione, articoli sanitari e da riscaldamento. Esecuzione di lavori termo-sanitari.	Grossista e retalhista de materiais de construção, equipamento sanitário e de aquecimento.

**Fonte:** Base de dados "Amadeus"

O passo seguinte consistiu no cálculo das margens de lucro bruto de cada uma das empresas comparáveis identificadas, para o período compreendido entre 2008 e 2010. O intervalo de plena concorrência foi calculado tendo por base a média das margens brutas para o referido período.

**Tabela 11 - Margens brutas das empresas comparáveis (2008 a 2010)**

<b>N.º</b>	<b>Empresa</b>	<b>Margem bruta 2008</b>	<b>Margem bruta 2009</b>	<b>Margem bruta 2010</b>	<b>Média 2008- 2010</b>
1	A. PALLISER SA	20,40%	n.d	20,12%	20,26%
2	ALANTA SA	25,59%	28,69%	28,73%	27,67%
3	ARAMBURU GUZMAN SL	14,40%	14,52%	16,79%	15,24%
4	BAUTECHNIK S.R.L. %  BAUTECHNIK G.M.B.H.	29,09%	28,43%	31,64%	29,72%
5	DIPLOMATDORRAR I SVERIGE AB	21,25%	18,04%	n.d.	19,65%
6	FRATELLI ZANGRILLO MATERIALI DA CONSTRUZIONE S.R.L.	21,97%	17,14%	20,40%	19,84%
7	GLOBO S.R.L.	19,72%	25,14%	n.d.	22,43%
8	MATERIAUX NORD BLAYAIS	23,19%	25,12%	25,20%	24,50%
9	PEREZ LAZARO SL	23,18%	n.d.	24,13%	23,65%
10	QUILES SL	23,72%	24,89%	28,71%	25,77%
11	RI.PA.S.P.A.	52,91%	63,10%	62,46%	59,49%
12	SALTOKI LLEIDA SA	11,67%	11,73%	13,51%	12,30%
13	SANEAMIENTOS ZARAGOZA SA	9,26%	9,10%	11,54%	9,97%

N.º	Empresa	Margem bruta 2008	Margem bruta 2009	Margem bruta 2010	Média 2008-2010
14	SANIHOGAR SA	14,91%	n.d.	14,15%	14,53%
15	TICCHIONI S.R.L.	16,97%	22,79%	20,27%	20,01%
16	VELTA ITALIA S.R.L. % VELTA ITALIA G.M.B.H.	41,92%	40,20%	47,18%	43,10%

Fonte: Elaboração própria baseado em base de dados "Amadeus"

### 3.4 – Considerações Finais

#### 3.4.1 – Conclusão sobre a observância do princípio de plena concorrência

Os resultados finais da pesquisa realizada permitiram determinar um intervalo interquartil de margens brutas que varia entre 18,54% e 26,25%, sendo o intervalo total delimitado por um valor mínimo de 9,97% e um valor máximo de 59,49%.

De uma forma mais sintética, os resultados da pesquisa realizada poderão ser estatisticamente apresentados conforme segue:

**Tabela 12 - Intervalo de margens brutas**

	2008-2010
<b>Máximo</b>	<b>59,49%</b>
<b>3.º quartil</b>	<b>26,25%</b>
<b>Mediana</b>	<b>21,34%</b>
<b>1.º quartil</b>	<b>18,54%</b>
<b>Mínimo</b>	<b>9,97%</b>

Fonte: Elaboração própria

Com base no referencial de mercado acima determinado, foi possível concluir pela observância do princípio de plena concorrência, no que respeita às condições de preços acordadas para as operações em análise entre a Cunha Gomes e a entidades relacionadas, uma vez que a margem bruta de **20,23%** determinada para a Cunha Gomes se encontra dentro do respetivo intervalo e próxima da mediana.

Atendendo ao anteriormente exposto, relativamente à análise das operações da Cunha Gomes com as entidades relacionadas, utilizando para o efeito o método entendido como mais adequado nos moldes anteriormente referidos, pode-se concluir claramente, que foram “contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis”, nos termos e para os efeitos do regime estabelecido no artigo 63.º do Código do IRC.

Na verdade, nas operações realizadas com as entidades relacionadas, a Cunha Gomes observou integralmente o princípio da plena concorrência, não havendo razão ou fundamento para que se procedam a quaisquer tipos de ajustamentos de natureza fiscal em sede de “Preços de Transferência”.

## **Capítulo IV – Conclusão**

Em função da atual complexidade das organizações empresariais, bem como do ambiente dinâmico e em constante mutação estabelecida entre elas, passou a existir a necessidade de regular as transações entre empresas com estrutura de propriedade de capitais coincidente.

É neste contexto que surge o problema dos preços de transferência. A legislação existente abrange diversos aspectos desde os princípios chave aos métodos de aplicação e trabalho dos preços de transferência.

Aqui há que destacar que cada entidade deve aplicar o método entendido como o mais adequado ao contexto e atividade envolvente.

No âmbito desse trabalho foram analisadas as funções asseguradas pelas várias entidades envolvidas nas operações, os riscos suportados no âmbito dos acordos estabelecidos, bem como a relevância dos ativos, tangíveis e intangíveis, detidos por cada entidade com vista ao exercício das respetivas competências.

Seguidamente, apresenta-se um resumo das principais conclusões retiradas das análises realizadas às operações vinculadas realizadas pela Cunha Gomes no exercício de 2011.

A Cunha Gomes tem como atividade principal a comercialização e distribuição de materiais de construção de diversas categorias.

De acordo com a política comercial do Grupo, as condições comerciais das transações de venda de mercadorias intragrupo, isto é, os preços de transferência, foram determinados previamente tendo as mesmas sido comunicadas às empresas do Grupo.

A política de preços de transferência definida para o Grupo prevê a aplicação de margens de remuneração previamente definidas tendo em consideração a origem dos produtos (nacionais ou estrangeiros), a natureza do mercado a que a empresa do Grupo dirige a sua atividade (agente revendedor, agente instalador ou empreiteiros e público em geral) bem como a quantidade de produtos adquiridos por cada uma das entidades.

De acordo com a legislação aplicável, entendeu-se para efeitos da análise de preços de transferência que estas operações de venda de mercadorias a entidades relacionadas se consubstanciam num fornecimento continuado de bens, na medida em que se revelou impraticável a determinação de um preço por cada operação.

Nesta circunstância, e conforme previsto no n.º 2 do artigo 1.º da Portaria, a opção recaiu na análise numa base agregada de todas as vendas de produtos a entidades relacionadas.

Este método, aplicado ao presente caso, em que a margem a testar é a realizada pelo fornecedor intragrupo (Cunha Gomes), tem por base de aplicação o preço das mercadorias adquiridas a entidades independentes, ao qual deverá ser acrescida uma margem de lucro bruto normalmente

praticada por entidades independentes em situações consideradas comparáveis, determinando-se dessa forma um referencial de mercado para os preços de venda intragrupo.

A aplicação do método do preço de revenda minorado permitiu, após a realização de uma pesquisa de informação comparável em bases de dados públicas, determinar o seguinte referencial de mercado de margens brutas de empresas consideradas comparáveis à Cunha Gomes, apresentado na Tabela 12 – Intervalo de margens brutas.

Com base nesse referencial de mercado, foi possível concluir pela observância do princípio de plena concorrência, no que respeita às condições de preços acordadas para as operações em análise entre a Cunha Gomes e a entidades relacionadas, uma vez que a margem bruta de **20,23%** determinada para a Cunha Gomes se encontra dentro do respetivo intervalo e próxima da mediana (21,34%).

Para além da supra mencionada operação, a Cunha Gomes realizou durante o exercício em análise outras operações, as quais não foram objeto de uma análise económica específica, por se ter considerado, conforme previsto no preâmbulo da Portaria, que os custos de observância a incorrer seriam desproporcionais face à sua materialidade.



## Referências Bibliográficas

ABREU Miguel Teixeira (1990) Os Preços de Transferência no Quadro da Evasão Fiscal Internacional, Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal nº358, Centro De Estudos Fiscais, Lisboa: 1990 pp.108- 178.

Adams, C. (1989). Transfer Pricing - The International Context. *Fisco* nº 101/102 , 45-49.

Andrade, F. R. (2002). *Preços de Transferência e Tributação de Multinacionais: As evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico Português*. Coimbra: Boletim de Ciências Económicas, Vol. XLV-A, pp.307-348.

APARÍCIO, M.H.S. (1995), Preços de Transferência em Organizações Descentralizadas – Discussão dos Métodos Propostos, Tese de Mestrado, ISEG, Lisboa.

Breia, A. C. (2009). Os preços de transferência e o âmbito de intervenção do Revisor/Auditor: enquadramento e actualidade. *Revisores e Auditores*, 44-52.

Callahan, S. (1989). As Novas Regras de Preços de Transferência em Portugal. *Fisco*, pp. 39-46.

Carolino, C. (Maio2008). Planeamento fiscal e os novos deveres de informação perante a Administração Tributária. *Revista Fiscal*, 7-9.

CHAN Canri (2007) – An Experimental Examination of The Effect of Tax Rates On Transfer Pricing Decisions – Journal Of American Of Business, Cambridge , Vol 10 Num 2 Março 2007. ABI/INFORM Global pg1.

*Código das Sociedade Comerciais.*

*Código Imposto sobre Pessoas Colectivas.*

COELHO M<sup>a</sup> Hélder Martins (1999) – Preços de Transferência Interna, Actas das VI Jornadas de Contabilidade, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.

Colóquio: Os efeitos da Globalização na Tributação do Rendimento e da Despesa, Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal nº 188, Centro de Estudos Fiscais, Lisboa: 2000 pp 291-297 .

Comissão Europeia (1990), Directiva 90/436/CEE, Convenção relativa à eliminação da Dupla Tributação em caso de Correção de Lucros entre Empresas Associadas - Jornal Oficial C L 225 de 20/08/1990.

Comissão Europeia (2003) - Directiva 2003/49/CE do Conselho de 03/06/2003, relativa a um Regime Fiscal Comum Aplicável aos Pagamentos de Juros e Royalties Efectuados entre Sociedades Associadas de Estados- Membros Diferentes. Jornal Oficial L 157/49 de 26/06/2003.

Comissão Europeia (2004) - A Fiscalidade na U E: Princípios comuns, convergência das normas fiscais e possibilidade de votação por maioria qualificada, (2004/C 80/33) Jornal Oficial da U E - C 80/139.

Comissão Europeia (2004) – Acordo entre a Comunidade Europeia e a Confederação Suíça que prevê medidas equivalentes às previstas na Directiva 2003/48/CE do Conselho de 03 de Junho de 2003 relativas à tributação dos rendimentos da poupança sob a forma de juros e do memorando de entendimento que o acompanha COM (2004) 75 Final, 10/02/2004.

Comissão Europeia (2004) - Commission Staff Working Paper – European Tax Survey Sec ( 2004) 1128/2 de 14/09/2004.

Comissão Europeia (2004) - European Commission Taxation Papers – European Tax Survey, Working Paper nº 3/2004.

Comissão Europeia (2004) – Trabalhos efectuados pelo fórum Conjunto da UE, em matéria de Preços de Transferência no domínio da tributação das empresas entre Outubro de 2002 e Dezembro de 2003 e a proposta para um código de conduta para a efectiva implementação da Convenção de Arbitragem (90/436/CEE de 23 de Julho de 1990) COM (2004) 297 Final de 23/04/2004.

Comissão Europeia (2005) – Proposta de um código de conduta na documentação dos Preços de Transferência para as empresas associadas na U E, COM (2005) 543 Final, 07/11/2005.

Comissão Europeia (2005) Les Prix de Transfert et La Convention d' arbitrage

Comissão Europeia (2006) - Código de Conduta relativo à Documentação dos Preços de Transferência para as empresas associadas no seio da UE - Jornal Oficial C 176 de 28/07/2006.

Comissão Europeia (2006) - Stratégie de Politique Fiscale de L` UE – Informations Générales.

Comissão Europeia (2007) - Progressos com vista à proposta de uma base comum consolidada para o imposto das sociedades COM (2007) 223 Final de 02/05/2007.

CTOC, G. d. (Setembro 2005). Preços de Transferência - principais problemas da legislação fiscal nacional. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 18-19.

DOURADO Ana Paula Dourado (1996) A Tributação dos Rendimentos de Capitais: A Harmonização na Comunidade Europeia, Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal nº175, Centro De

Estudos Fiscais, Lisboa: 1996 pp. 17-34. DOURADO Ana Paula Dourado e Outros (2003) Planeamento e Concorrência Fiscal Internacional Lisboa : Lex, 2003 ISBN 972-863420-X.

Gonçalves, A. d. (Julho de 2004). Preços de transferência. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de contas*.

Gonçalves, A. d. (Junho 2004). Preços de transferência - A Problemática dos preços de transferência assumiu, com a globalização da economia, um papel fulcral. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 28-43.

Gonçalves, A. d. (Junho de 2004). Análise à problemática dos preços de transferência. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*.

[http://ec.europa.eu/comm/taxation\\_customs/common/publications/services\\_papers/w/](http://ec.europa.eu/comm/taxation_customs/common/publications/services_papers/w/).(acedido em 15/05/2012)

[http://ec.europa.eu/comm/taxation\\_customs/common/publications/com\\_reports/taxat..](http://ec.europa.eu/comm/taxation_customs/common/publications/com_reports/taxat..) (acedido em 15/05/2012)

[http://ec.europa.eu/comm/taxation\\_customs/common/publications/com\\_reports/taxat..](http://ec.europa.eu/comm/taxation_customs/common/publications/com_reports/taxat..) (acedido em 15/06/2012) Comissão Europeia (2007) - Forum Conjoint sur les Prix de Transfer

[http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/trans-fer\\_pricing/a/](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/taxation/company_tax/trans-fer_pricing/a/).(acedido em 21/11/2012)

[http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/trans-fer\\_pricing/forum/in](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/taxation/company_tax/trans-fer_pricing/forum/in).(acedido em 04-06-2012)

<http://proquest.umi.com/pqdweb?File://E:\dissertação.htm> (acedido em 12-07-2012)

<http://proquest.umi.com/pqdweb?Did=28479894&sid=10Fmt=3&clientId=16291&RQT=309&VName=PQD> (acedido em 12-07-2012) KOFLER Georg W (2005) The Relationship The Arm's Length Principle In OECD Model Treaty – Journal of International Taxation; Jan 2005; 16,1; ABI/INFORM Global pg32.

<http://www.mckinsey.com/aboutus/careers/applyingtomckinsey/interviewing/casestu..> (acedido em 30-07-2012)

LEE Chen –Kuo; CHUANG Wen-Wen (2007) Study on the Motives of Tax Avoidance and the Coping Strategies in the Transfer Pricing of Transnational Corporations , Journal of American Academy of Business , Cambridge ; Sep 2007 ; 12 ,1 ABI /INFORM GLOBAL

LOBO Xavier (2000) Preços de Transferência No Sector Financeiro, Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal nº 398, Centro De Estudos Fiscais, Lisboa: 2000 pp. 72- 89.

Martins, A. (Janeiro - Março de 2007). Relevância (não fiscal) dos preços de transferência. *Fiscalidade: Revista de Direito e Gestão Fiscal*, pp. 5-14.

Martins, C. C., & Martins, A. (Julho - Dezembro de 2007). Os Preços de Transferência nos Grupos Industriais: Análise de Dois Casos. *Ciência e Técnica Fiscal* nº 420, pp. 31-123.

OCDE - *Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais*. (2002). Lisboa: Centro de Estudos e Apoio às Políticas Tributárias.

Osório, F. G. (Junho 2009). O Regime dos Preços de Transferência. *Revista Fiscal*, 8-10.

Palma, C. C., & Martins, G. W. (Outubro - Dezembro de 2008). A introdução dos acordos prévios sobre preços de transferência na legislação fiscal portuguesa: nota preliminar. *Fiscalidade: Revista de Direito e Gestão Fiscal*, pp. 19-28.

Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro - I Série B. (s.d.).

Rodrigues, C. A. (Julho - Agosto 2009). O incentivo da União Europeia à utilização dos "Acordos Prévios sobre Preços de Transferência" como meio dinamizador do mercado europeu. *Revista Fiscal*, 7-19.

SANTOS António Carlos (2002) A Posição Portuguesa Face à Regulação Comunitária da Concorrência Fiscal Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal nº 406, Centro De Estudos Fiscais, Lisboa: 2002 pp. 157 – 169.

STRUCTURE of the food and drink industry

TEIXEIRA Glória (2006) Preços de Transferência, Casos Práticos Porto: Vida Económica, 2006. ISBN 972-788-185-7.

TELLIS Winston (1997) - Introduction to Case Study - The Qualitative Report, Volume 3, Number 2, July, 1997.

XAVIER Alberto (2007) - Direito Tributário Internacional – Coimbra, Edições Almedina 2ª Edição Actualizada (2007) - ISBN: 978-972-40-3048-7.

YIN, Robert (1994). Case Study Research: Design and Methods (2ª Ed) Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

## **Anexos**

## Anexo I – Balanço e Demonstração dos Resultados Cunha Gomes

Entidade: MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO CUNHA GOMES, S.A  
BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011

EUROS

RUBRICAS		NOTAS	DATAS	
			31-Dez-11	31-12-2010 Reexpresso
ACTIVO				
Activo não corrente				
Activos fixos tangíveis	8	16.100.196,08	16.335.542,93	
Propriedades de investimento	11	161.621,15	164.919,54	
Goodwill				
Activos intangíveis	7	6.239,44	9.827,35	
Activos biológicos				
Participações financeiras - método de equivalência patrimonial	13	3.971.807,92	4.880.236,11	
Participações financeiras - outros métodos		161.866,07	410.397,33	
Accionistas/sócios				
Outros activos financeiros		1.620.912,85	1.620.912,85	
Activos por impostos diferidos	17	218.448,30	218.448,30	
		22.241.091,81	23.640.284,41	
Activo corrente				
Inventários	12,14	3.149.788,25	3.649.012,99	
Activos biológicos				
Clientes	12,18	3.764.997,40	3.827.193,45	
Adiantamentos a fornecedores				
Estado e outros entes públicos	19	120.431,02	104.991,08	
Accionistas/sócios				
Outras contas a receber	18	276.998,18	560.947,84	
Diferimentos		26.285,79	33.509,24	
Activos financeiros detidos para negociação				
Outros activos financeiros				
Activos não correntes detidos para venda				
Caixa e depósitos bancários	4	117.623,55	521.548,35	
		7.456.124,19	8.697.202,95	
		29.697.216,00	32.337.487,36	
Total do activo				
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
Capital próprio				
Capital realizado	18	2.500.000,00	2.500.000,00	
Acções (quotas) próprias		-1.211.536,90	-1.211.536,90	
Outros instrumentos de capital próprio				
Prémios de emissão		2.155.031,37	2.155.031,37	
Reservas legais		500.000,01	500.000,01	
Outras reservas		8.360.520,13	8.360.520,13	
Resultados transitados		-1.946.483,49	-1.764.344,91	
Ajustamentos em activos financeiros		988.076,40	1.068.447,90	
Excedentes de revalorização	7	8.045.150,57	8.110.147,75	
Outras variações no capital próprio				
		19.390.758,09	19.718.265,35	
		-2.766.390,02	-247.135,76	
Resultado líquido do período				
Interesses minoritários		0,00	0,00	
Total do capital próprio		16.624.368,07	19.471.129,59	
Passivo				
Passivo não corrente				
Provisões				
Financiamentos obtidos	18	1.350.935,29	983.737,39	
Responsabilidades por benefícios pós-emprego				
Passivos por impostos diferidos	17	2.652.261,19	2.675.302,81	
Outras contas a pagar				
		4.003.196,48	3.659.040,20	
Passivo corrente				
Fornecedores	18	3.662.854,03	3.711.275,45	
Adiantamentos de clientes	18	41.612,95	45.337,13	
Estado e outros entes públicos	19	278.580,10	290.970,86	
Accionistas/sócios	18	285.000,00	175.000,00	
Financiamentos obtidos	18	4.204.853,53	4.552.429,69	
Outras contas a pagar	18	596.750,84	432.304,44	
Diferimentos				
Passivos financeiros detidos para negociação				
Outros passivos financeiros				
Passivos não correntes detidos para venda				
		9.069.651,45	9.207.317,57	
		13.072.847,93	12.866.357,77	
Total do passivo		29.697.216,00	32.337.487,36	
Total do capital próprio e do passivo				

Entidade: MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO CUNHA GOMES, S.A  
**DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS**  
**PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011**

EUROS

RENDIMENTOS E GASTOS	NOTAS	PERÍODOS	
		2011	2010
Vendas e serviços prestados	15,19	9.638.187,82	11.646.183,27
Subsídios à exploração			
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	13	-828.056,69	-220.596,81
Variação nos inventários da produção			
Trabalhos para a própria entidade			
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	14	-7.688.156,62	-9.492.075,88
Fornecimentos e serviços externos		-803.503,71	-754.037,67
Gastos com o pessoal		-1.924.565,65	-1.920.424,95
Imparidade de Inventários (perdas/reversões)	12	-18.197,23	
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	12,18	-161.489,86	-42.615,39
Provisões (aumentos/reduções)			
Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)			
Aumentos/reduções de justo valor		-241.031,26	
Outros rendimentos e ganhos	18,19	90.585,26	1.069.429,95
Outros gastos e perdas	19	-190.879,79	-144.782,21
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>		<b>-2.127.107,73</b>	<b>141.080,31</b>
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	7,8	-284.267,02	-270.366,02
Imparidade de investimentos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)			
<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>		<b>-2.411.374,75</b>	<b>-129.285,71</b>
Juros e rendimentos similares obtidos		0,00	0,00
Juros e gastos similares suportados	18	-355.318,62	-203.997,57
<b>Resultado antes de impostos</b>		<b>-2.766.693,37</b>	<b>-333.283,28</b>
Imposto sobre o rendimento do período	17	303,35	86.147,52
<b>Resultado líquido do período</b>		<b>-2.766.390,02</b>	<b>-247.135,76</b>
Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período			